External Affairs Canada
Affaires extérieures Canada

Market Studies of United States

Simplifying Your Transportation to Southern U.S. Markets

85-1602.

Simplifying Your Transportation to Southern U.S. Markets

Prepared by:
E. M. LUDWICK & ASSOCIATES INC.
R. L. BANKS & ASSOCIATES, INC.

August 1984

Canada

TABLE OF CONTENTS

PREFACE 4

SUMMARY 5

SECTION I — EASE OF TRANSPORTATION TO THE SOUTHERN UNITED STATES 6

SECTION II — TRANSPORTATION OPTIONS 9

A. — DEALING DIRECTLY WITH CARRIERS 9

— Air Freight 9

— Common Motor Carriers 10

— Independent Truckers/Owner-Operators/Backhaulers 11

— Rail Carload 11

— Intermodal 12

— Marine 13

B. — USING MIDDLEMEN 13

— Freight Forwarders 13

— Transportation Brokers 14

— Shippers' Agents 14

— Shippers' Associations/Co-ops 15

C. — ORGANIZING YOUR OWN TRANSPORTATION 15

— Private Carriage 15

SECTION III — TRANSPORTATION COST COMPARISONS 18

SECTION IV — EXPORT DOCUMENTATION 21

SECTION V — WAREHOUSING AND DISTRIBUTION 23

SECTION VI — SELECTED LISTINGS OF CARRIERS AND TRANSPORTATION SERVICE ORGANIZATIONS AND FREE TRADE ZONES 25

SECTION VII — SOURCES OF FURTHER INFORMATION 28

TRANSPORTATION SELECTION CHECK LIST 33

GLOSSARY 35

PREFACE

This report has been prepared on behalf of the Department of External Affairs' United States Trade and Investment Development Bureau and the Canadian Consulates General in Dallas, Texas and Atlanta, Georgia. These offices have identified many potential sales opportunities for Canadian products in the rapidly growing Southern U.S. markets. In selling to these markets for the first time, some companies find that although their products are well accepted by potential customers and their "domestic" price seems reasonable, the final landed or delivered price of the goods in the United States, including freight, can end up being too high *unless* shippers explore and take advantage of the most economic means of transport they can find. The intention of this document, therefore, is to provide potential Canadian exporters with basic background on transportation and distribution systems to help them penetrate these markets with ease.

The information provided herein is aimed at new Ontario and Quebec exporters who are interested in broadening their sales coverage to include exports to the Southern U.S. but who might not be employing fulltime traffic management staff knowledgeable of the supposed intricacies of exporting to the U.S. The report also should be of use to exporters who have had experience in selling to U.S. markets but who may be able to improve their competitive edge and increase their profit margins by exploring several economical transportation alternatives, thereby obtaining the most economical freight rates consistent with their particular needs.

Within the confines of a document such as this it is not possible to provide a complete course of instruction on how to perform all tasks in the transportation and distribution functions — especially in view of a changing transportation system which constantly offers new choices, services and prices. Rather, our aim is to equip Ontario and Quebec exporters with information which:

1) allows them to understand the relative advantages and disadvantages of the various transportation alternatives so that the most appropriate method can be selected;
2) provides detail on the status of the alternatives so that shippers can better understand how to use a method of transportation to best advantage;
3) provides general guidance on the relative costs of each mode of transport;
4) explains some of the finer points about exporting such as documentation requirements, warehousing, and the use of free trade zones; and,
5) allows shippers to research the particulars related to their individual transportation needs.

SUMMARY

A large number of feasible and economic alternatives exist for Ontario and Quebec companies of all sizes and types exporting their products to growing markets in the Southern United States. For companies with small urgent shipments of high value and/or delicate products, many Central Canada/Southern U.S. city pairs are well served by air transportation. Small shippers in less of a hurry, can obtain lower rates from licensed motor carriers. A number of intermediaries such as freight forwarders, transportation brokers, shippers' agents and shippers' associations offer small shippers lower rates by consolidating numerous small shipments of all kinds into full load lots. Some of these firms also offer export documentation, transportation and distribution advice and other services which can be very valuable to the first-time exporter and to companies that are not adequately staffed to coordinate and control transportation movements related to occasional export opportunities.

Companies whose Southern U.S export sales are somewhat larger and which can ship in full load lots (truckload, carload, trailerload), as compared to small shipments, will find transportation rates to the South economical. Because rates offered by motor common carriers and railways are similar for the infrequent full load shipper, the choice of these will depend more on speed and quality of service considerations; motor carrier movements are faster and less susceptible to damage than rail (carload and intermodal) movements. Again, intermediaries can offer good rates on occasional full load shipments because of their bargaining power in acting on behalf of many shippers, and because they are often involved in the coordination of return loads, or backhauls for independent truckers and private carriers. Rather than make the return journey empty, these truckers will make it known to the intermediaries that their services are available at advantageous rates.

Central Canadian shippers whose export movements are voluminous and regular, and smaller exporters whose success allows their freight volumes to grow substantially will be able to negotiate volume discount rates with motor common carriers and railways. Alternatively, exporters of large volumes to the Southern United States may find themselves reaching a point where transporting goods in their own trucks is feasible. However, shippers of this size will likely be involved in many Southern U.S. markets and will make use of several suitable alternatives depending on their individual circumstances, in order to minimize overall transportation and distribution costs.

Section I of this report discusses the relative attractiveness and simplicity of shipping to markets in the Southern United States and discusses elements which an exporter trades off in deciding how to transport his products. The different alternatives which are available to you in accessing Southern U.S. markets are discussed in Section II. The possibilities of dealing with carriers directly, using knowledgeable intermediaries, or transporting goods privately are presented and important characteristics of the transportation modes are provided to help you determine which one(s) is (are) most closely suited to your requirements. Section III illustrates the magnitude of costs that are involved.

Apart from transportation considerations, new exporters should be aware that the Canadian and American governments require certain documents to be completed; the principal ones are highlighted in Section IV. Ways in which companies can reduce their overall transportation costs by using public warehousing in major U.S. centres, and bonded warehouses in free trade zones for off-shore re-export, are the subject of Section V.

Although this report is aimed at simplifying your transportation to the Southern United States by making you aware of options that are available, it is not intended as a substitute for common sense or your own personal research. In this regard, a selected listing of transportation organizations serving Southern U.S. markets, and a number of additional sources of information are listed in Sections VI and VII respectively. In order to help you organize your evaluation of alternatives now and for future shipments, we have provided a check list of points you should keep in mind in the various stages of the transportation selection decision-making process. A glossary defining transportation terms concludes the document.

SECTION I — EASE OF TRANSPORTATION TO THE SOUTHERN UNITED STATES

Of all the world markets for Canadian exports, the United States is the most easily accessible and penetrable. The proximity of Canada and the United States and our long-standing trade relationship present many unique advantages to Canadian companies interested in exporting. For example, from a product acceptance point of view, certain similarities between our two nations facilitate Canadian firms' understanding of American market requirements.

From a transportation point of view, no other country offers Canada similar advantages in terms of:

— the multitude of carriers offering service;

— the frequency of direct and indirect service options between many Canadian and American city pairs;

— the relatively lower costs of transportating goods to such a close export market;

— the ease and relative inexpensiveness of communications which allow for good relationships between Canadian sellers and American buyers in important aspects such as rapid order processing and shipment tracing;

— the simplicity of export documentation and trade formalities; and,

— commonality of business practices and attitudes.

In particular, the ten Southern states — Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Louisiana, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, and Texas — present excellent market opportunities for manufacturers in Quebec and Ontario. The total population in these ten states has been growing at a rate of more than 2.2 per cent per year, from approximately 46 million in 1970 to more than 56 million in 1980. In order to identify opportunities for Canadian exporters, the Canadian Consulates General in Atlanta and Dallas together with the Department of External Affairs' United States Trade and Investment Development Bureau have conducted several market studies and more are under way. To date, opportunities have been identified in the so-called booming "Sun Belt" for Canadian forestry machinery and equipment, wood products such as dimensional lumber, kitchen cabinets and furniture, and breeding stock, to name a few. This report has been prepared to help you evaluate the most economical transportation alternatives which will allow you to capture markets in the rapidly growing Southern United States.

Most of the decision-making principles and rules you would keep in mind in shipping across the border to New York State, Michigan, or Ohio, etc... apply in the case of transporting goods to Southern U.S. markets except that Southern markets are more distant and more expensive to reach than northern markets. Therefore, to quote competitive and profitable delivered prices, you will need to evaluate more critically your transportation options to the Southern U.S. Such evaluations should reveal to you that there are several actions you can take to export goods to the South at a lower total distribution cost than might have been expected at first glance.

For example, if you are making several shipments in the same day or week to the same customer, you could consolidate goods into a single shipment and realize important savings. This is because carriers' rates have a minimum handling charge component that is part of every shipment regardless of size. Very often, twice the volume or weight can be shipped the same distance for just a small additional cost. Savings of 20 to 50 per cent are possible by consolidating multiple shipments into one lot. Such savings of course must be weighed against the possible costs of slower delivery times and increased storage/inventory costs.

Another important fact is that many carriers (in particular trucking companies and railways) quote rates based on commodity classifications by grouping goods that have similar transportation characteristics into the same "class". Classifications are based on value, density (weight per cubic measure), susceptibility to loss, damage and pilferage, competitive considerations and the regularity and volume of similar movements. Very often, goods may be classified in more than one, in fact, many categories. Lower class ratings (and therefore rates) can be obtained by:

— reducing carrier liability for loss and damage by reducing the declared value of the product to its true level;

— shipping the product in different configurations (in bulk versus packages); and,

— changing packaging (e.g., sending goods knocked down instead of set up).

Therefore, by properly describing your goods to the carrier, your efforts can often pay off by securing lower rates.

In a recent study of transportation and distribution issues for small shippers[1] a number of other points worth your consideration were noted.

— International through class rates published by the Niagara Frontier Tariff Bureau (NFTB) were found to be excessive when compared with domestic U.S. motor carrier rates. The latter can be compared by shippers who deliver their goods to U.S. border point terminals of American motor carriers.

[1] Peter Skorochod and Bob Bergevin, "Issues in Transportation/Distribution for the Small/New Exporter". Paper presented at the May, 1984 Annual Meeting of the Canadian Transportation Research Forum, Jasper, Alberta.

— Carriers that have extensive terminal networks in the U.S. and Canada and wide authority in both countries have LTL (Less Than Truck Load) rates substantially below tariff bureau rates.

— Shippers should be aware that they can negotiate commodity rates (as opposed to the higher class rates) with carriers if they have regular movements between city pairs.

While this report addresses various means available to help shippers secure the lowest transportation costs, it is important to be aware that efficient goods distribution requires more than obtaining the lowest freight rate. It includes determining the lowest total cost consistent with service requirements to distribute goods from the factory to the customer's dock.

The concept of viewing distribution as a total system is most often referred to as "physical distribution or logistics management". Tradeoffs are at the heart of the concept. Reduced transportation costs can often translate to increased costs tied up in inventory. Slower modes such as rail also often result in higher loss and damage charges and higher obsolescence costs, although rates may be cheaper.

A simplified example shows how physical distribution analysis can help shippers evaluate the tradeoffs involved in selecting the best distribution channels. Consider the hypothetical case of a medium-sized electronics component manufacturer in Ottawa shipping an annual volume of 500,000 lb. to customers in Houston, Texas. Every day he produces 2,000 lb. of goods for export to Texas worth approximately $20,000. The alternatives he has identified are to ship 10,000 lb. by air approximately once a week, 40,000 lb. by truck approximately once a month, or 60,000 lb. by rail (without his own siding) every six weeks. On the basis of these shipping sizes and frequencies, the company's total distribution costs would be as follows:

Trade-offs in Distribution

	Air	Motor Carrier	Railway
1. Basic Transportation	$180,000	$ 90,000	$ 75,000
2. Pick up and Delivery Charges	22,500	—	6,300
3. Warehousing (prior to shipping)	2,000	20,000	30,000
4. Interest on Pre-shipment Inventory and Goods in Transit	200	5,200	12,600
5. Product Loss and Damage	2,500	5,000	7,500
TOTAL	$207,200	$120,200	$131,400
Distribution cost per pound	41.2¢	24.0¢	26.3¢

If this hypothetical shipper selected the transportation mode only on the basis of freight rates, he would obviously select the rail mode. However, if the other physical distribution elements are taken into consideration, using a motor carrier would be the most cost effective.

Because the rail mode is the slowest and delivery times most variable, it requires the shipper to keep a larger inventory (in plant or on wheels) than would be required for other modes. (For air, minimal or no inventory is required.) Rail also ties up significantly more of the shipper's working capital in goods than do the other modes. Finally, loss and damage charges using rail are shown to be higher here for this imaginary shipper, because this mode could cause greater damage to fragile goods, for example, computers.

Looking at each mode's costs on a per-unit basis, the highway mode is shown to be the most economic for this shipper because while its transportation rates are not as low as that of the rail mode, the associated savings in warehousing, working capital costs, and loss and damage, more than compensate for this drawback. Thus, from a total physical distribution/logistics standpoint, this shipper should choose to ship by motor carrier.

Analyzing your transportation alternatives on an annual volume basis for shipments to a specific market as shown above is a beneficial exercise which will point you in the right general direction. However, changing circumstances in plant production capacity, new sales orders, inventory, terms and conditions of sale, customer delivery requirements, cash flow, availability of new carriers, transportation legislation, and a host of other factors, mean that you should evaluate your transportation options frequently. For example, if your sales arrangements are C.O.D. and you happen to find yourself in a cash flow crunch, it may be worth your while occasionally to pay a premium transportation charge to get your goods to the customer as quickly as possible.

Furthermore, no two companies are exactly alike. Traffic managers in some of Canada's largest firms in the same industry competing in identical markets often make very different transportation arrangements for very good reasons, and with equally profitable results. For example, a second Ottawa electronic components manufacturer (in competition with our illustrated hypothetical shipper above) with parallel export volumes to Texas would face a different set of options and decision-making criteria if he owns a fleet of trucks, or if his customer wishes to pay a premium for expedited delivery, or if his customer has negotiated special volume discounts or backhaul rates for input materials returning from Central Canada to the Southern U.S., or. . . .

The fact is that for any industrial sector or regional group of companies, there is no "one

mode fits all" conclusion as to the most efficient and cost-effective means of transportation. If in order to build a competitive edge in your Canadian markets you are doing things differently than your direct competitors, it stands to reason that you will be able and want to do different things to secure your export markets. *A guiding principle to remember in transportation is to never accept a no-choice situation; choices are available for you to seek out and evaluate.*

Although the type of evaluation you should be conducting requires some homework on your part, it will help you determine your true total transportation and distribution costs (as opposed to simply comparing freight rates) and allow you to pick the transportation alternative which allows you to ship to Southern U.S. markets most profitably.

Section II of this report is intended to cut down on the amount of research you have to do by providing you with information which will narrow down the transportation alternatives to a few best suited to your needs. *A checklist at the end of this report takes you through the transportation selection process by raising questions you should be asking yourself, your potential (or actual) customers in the Southern United States, and transportation companies, from the closing of the sale to final delivery of the goods in order to arrive at the best transportation decision.*

SECTION II — TRANSPORTATION OPTIONS

When sourcing materials to manufacture your products, you can either purchase them directly from primary suppliers, or obtain them through a middleman or broker, or make them yourself. Purchasing transportation services is much the same in that you can either make arrangements directly with the carriers in each mode (air, motor carrier, rail, intermodal and marine), or you can make use of the bargaining power of intermediaries (freight forwarders, transportation brokers, shippers' agents, and shippers' associations), or you can transport the goods yourself in your own private fleet of trucks.

The purpose of this section is to point out the relative advantages and disadvantages of alternative transportation arrangements in terms of their individual characteristics. The current status of the modes and sensible practices to keep in mind when using any of them are also highlighted.

A. DEALING DIRECTLY WITH CARRIERS

Air Freight

Air freight is the fastest mode. Air rates are usually also the highest. Therefore, air is best used to move goods which are high in value and are able to bear the higher cost of moving them by air such as jewellery, live animals, computer parts, pharmaceutical products, spare parts and other valuable items. One airline executive suggests that products worth $2 per pound or more are suitable for air transport.[1] Other products suitable for air transport are goods which are perishable or fragile, or which are required in an emergency.

Some shippers use air freight as a method of eliminating regional warehouse space requirements thereby reducing one aspect of overall distribution costs. The speed and reliability of air freight can justify shipping directly to branches or clients eliminating not only the need for regional storage space, but also reducing point-of-origin inventory, cutting in-transit time and improving the flow of goods by allowing smaller but more frequent shipments.

Most air carriers claim that their service from Central Canadian origins to Southern U.S. destinations takes approximately nine hours from terminal to terminal with a minimum lead time of two hours at each end for pickup and delivery, resulting in an average transit time of approximately 13 hours. The level of service could range from 10 to 20 hours, depending on the city pairs. However, certain carriers make extensive use of trucks for portions of the haul which can add to shipment time significantly. To avoid delays and costs for air shipments you should use the airline which has direct service between the city to which you wish to ship and the city closest to you (e.g. air shipments from Windsor and Quebec City are most effectively shipped using air carriers operating out of Detroit and Montreal respectively).

Each carrier sets its own liability limits within minimum conditions governed by the Warsaw Convention. However, loss and theft rates for high value goods are lower in the air mode so reasonable insurance premiums are available. Shippers should refer to their transport insurance broker to determine whether private insurance arrangements are preferable to the use of carrier-sponsored rates for shipment values in excess of declared values.

Shippers should review the cost of expedited air service rates against inventory savings and associated capital cost savings that can be achieved by using this mode. You must also evaluate available schedules and select the air carrier best fitting your service requirements.

In shipping by air, it will be necessary to define the average shipment configurations (weight, length × height × width) in order to provide the air carrier with necessary data for rate computation. Rates are calculated on minimum densities so that very lightweight commodities with a high cube to weight relationship will be charged on the basis of a minimum density (pounds per cubic unit of measure).

Goods classification for ratemaking purposes in air cargo is much less complex than in the rail and motor carrier modes. It is estimated that approximately 80 per cent of all air cargo moves under general (i.e. FAK — Freight All Kinds) freight rates, although extremely valuable goods may be assessed at higher rates. Air carriers often offer discounts to encourage movements during certain daytime periods. They also offer directional discounts in order to encourage the loading of their aircraft on predominantly empty flights. Still other discounts are offered for loading goods in air freight containers, of which there are an infinite variety.

Air freight is becoming increasingly valuable as a marketing tool for the shipper, allowing him to deliver goods to the customer in a very rapid time frame. The value of this customer goodwill feature is hard to measure, yet it may sometimes mean the difference between selling goods in a market or not. Shippers must not only examine the relative cost of air versus other modes, but also examine the value of such expedited service from a physical distribution point of view. Slower modes require relatively larger inventories (and more time) to transport goods than do most expedited modes. The increased cost of expedited service, must be weighed against the

[1] Frank Kirkman, Cargo Manager of Nordair in Montreal as quoted in *Canadian Transportation and Distribution Management* — February, 1984 — "Eight Rules for Buying Air Cargo Service".

savings in reduced inventories at destination — that is, the cost of warehousing, storage and miscellaneous handling charges.[2]

The use of air freight will require you to become familiar with the many characteristics of this mode. The single most helpful document in this regard is the *Air Cargo Guide* (see page 29). Shippers should also be aware that each airline has its own rules and regulations and special restrictions and that the same carrier may offer different services at different airports. Therefore, the shipper's single most important task in securing firm rate quotes is to know their particular shipment characteristics and service requirements and then check with local air cargo agents.

Air carriers serving Central Canadian and Southern U.S. city pairs are listed on page 25 of this report. Check the yellow pages of your telephone directory for local offices or toll-free numbers.

Common Motor Carriers

Motor carriers provide transportation in trailer-load, (TL) or less-than-trailer-load (LTL) quantities. Trucking is very flexible in that it can reach shippers and consignees not situated adjacent to rail lines or water routes. Motor carrier or truck is the fastest and most direct of the common carrier surface modes and can serve most Central Canada/Southern U.S. city pairs in three to five days.

Offering such equipment as straight trucks, semi trailer rigs, tank trailers, flat bed trailers, stake and rack trailers, refrigerated vans, air ride delivery (for fragile goods), tilt and load (to bring the truck body to the ground for easier loading), and float trucks (with a low bed to carry heavy or oversized goods), motor carriers can and do haul almost every imaginable commodity.

Apart from private carriage (discussed on pages 15 to 17) and contract carriage (for very large volume movements) two types of motor carriers are available — licensed common carriers and independent owner-operators. Properly licensed motor carriers receive their authority to operate in various service lanes from the Interstate Commerce Commission and state and provincial jurisdictions which impose different licensing restrictions. Some common motor carriers have specialized authority to haul particular goods such as agricultural commodities, household goods, construction materials, and other named commodities specifically mentioned in their licences. Some carriers are licensed to haul goods only in truckload quantities between certain regions or points while others can provide less than truckload and international services to gateway cities in the U.S., all of course within the licence authorizations and restrictions applicable to their respective routes.

Motor common carriers are also generally liable for loss of or damage to the goods while they are in a carrier's custody. The exceptions are for loss or damage of goods caused by an act of God, riots, strikes, a defect or inherent vice in the goods, default on the part of the shipper or consignee, etc... The amount for which the carrier is liable is computed on the basis of:

— the value of the goods at the place and time of shipment including the freight and other charges if paid; or,

— where a value lower than that referred to above has been represented in writing by the shipper or has been agreed upon, such lower value.

The amount of any loss or damage computed as above is not to exceed $2 per pound unless a higher value is declared on the bill of lading by the shipper.

Goods shipped by licensed motor carriers from Ontario and Quebec to the Southern United States move in either one of three ways:

— Canadian carrier with U.S. operating authority direct from origin to destination;

— American carrier with Canadian operating authority direct from origin to destination; and,

— through rate quoted by Canadian or American carrier with the Canadian carrier hauling the goods from the Canadian origin to a U.S. border point where they are turned over to a U.S. carrier for furtherance to the final destination.

The third arrangement is the most common. A set of through rates covering all three arrangements is published by tariff bureaus (associations of motor carriers) concerned with traffic moving between Ontario or Quebec and the U.S. Since the deregulation of American motor carriers in 1980, however, it has been discovered that the longer U.S. portion of the haul is relatively less expensive than the shorter Canadian portion. *Therefore, many Ontario and Quebec shippers have achieved major savings by delivering their goods in their own trucks to the terminals of U.S. carriers located at border points.* In these circumstances motor carriers have become increasingly competitive and many are prepared to negotiate special deals with shippers who have large volumes to offer.

An important point for Central Canadian firms to note in shipping to the Southern U.S. — particularly to Florida and Texas — is the equipment imbalance that exists. Some sources estimate that as many as half of the refrigerated trailers carrying fruit and vegetables to Ontario and Quebec return to the Southern U.S. empty.

[2] James L. Heskett, Nicholas Glaskowsky, Jr. and Robert M. Ivie, *Business Logistics*, New York: Ronald Press Company, 1973.

Licensed common motor carriers usually are willing to offer reduced backhaul rates in order to attract return loads. This situation presents an excellent opportunity for Ontario and Quebec food, beverage and other perishable product producers to get their goods to Southern U.S. markets cheaply with the assurance that their goods will be in the hands of an authorized motor carrier. These refrigerated vans are also suitable for other commodities (i.e., — a "reefer" becomes a plain dry van when the temperature control unit is switched off).

In general, however, common motor carrier rates are based on the classification of the commodities hauled. Rates are very high for small shipments and become significantly lower as weight increases. However, some carriers interpret the commodities differently, resulting in different classifications and therefore different rates. For example, rates on office furniture would differ depending on whether the furniture was set up (SU) or knocked down (KD). Certain carriers who want the traffic badly might occasionally offer the KD rate (cheaper) instead of the SU rate. Furthermore, in the deregulated U.S. trucking environment, some motor carriers offer discount programs simply for the asking. The point is that it pays to check with several motor carriers before making a commitment to ship regardless of whether your volumes are large or small.

To summarize, shippers wishing to use common motor carriers should always do the following when seeking rate quotes:

- accurately describe goods for proper classification;
- try to increase the shipment size by consolidating loads destined to the same place;
- ask carriers for the difference in rates they would charge for direct door-to-door service compared to your hauling the goods in your own truck to the trucking company's terminal at the border;
- check on the availability of backhaul rates even to the point of contacting the carrier's office in the city to which you wish to ship; and,
- ask for details about special discount programs.

A large number of motor carriers offer services between Central Canada and the Southern U.S. Consult the yellow pages of your telephone book, or any of the motor carrier directories listed on page 29. A short sample of motor carriers and their telephone numbers are provided on pages 25 and 26.

Independent Truckers/Owner-Operators/ Backhaulers

The second type of motor carrier is the owner-operator or independent trucker, sometimes referred to as the "backhauler". They are a small "niche" in the transportation marketplace where individuals have found the freedom to act as entrepreneurs. Canadian and American legislation allows these owner-operators to lease their equipment and their driving services to shippers and common carriers who are increasingly using them to keep costs down. If you have sufficient volumes, you can make an exclusive contractual arrangement with an owner-operator to act in effect as a private carrier, or, by seeking out common carriers who make extensive use of owner-operators you can obtain lower rates than those offered by carriers who operate employee-driven fleets.

A certain attraction exists for using the independent trucker who, seeking return southbound loads, will sometimes haul goods for as little as the cost of the fuel. Again, fruit and vegetable haulers from Florida and Texas abound. However, because the address and the location of these operations amounts to the cab of their truck, it is impossible to trace the goods in transit, or even to locate the individual to press a claim if damage or non-receipt of the goods is reported by the consignee. Attractive backhaul rates can be obtained by contacting authorized licensed motor carriers and intermediaries. The importance of backhaul in securing rates applies to every type of transportation arrangement.

Direct use of these independent truckers usually presumes that the shipper has truckload quantities to be moved. *Therefore, the best way for LTL shippers to use such operators is to deal through a freight forwarder, transportation broker, or other intermediary with whom many owner-operators have established a track record and who is willing to accept legal responsibility for the shipment.*

Rail Carload

Rail carload movements are most appropriate for large volume shippers with their own railroad siding and with large volumes of goods to be transported. A minimum rail shipment size is in the order of 40,000 lb. Goods which are suitable for rail transport are those which can be stowed compactly, wedged or tied down such as carpets, appliances, furniture and similar commodities (knocked down or folded flat), steel products, newsprint, paper, etc. . . Cargo which is susceptible to damage from knocking or jarring (such as computers and other sensitive equipment) is not usually shipped by rail because of frequent coupling and uncoupling of cars, humping, and shunting.

Unlike in Canada where in most cases, one of our two transcontinental railways can haul your goods from origin to destination, shipping to the Southern United States, requires the use of at least two connecting rail carriers. This situation contributes to the relative slowness of the mode;

transit time for carload shipments from Ontario and Quebec to the Southern U.S. can reach 12 to 15 days or more. In these circumstances, rail would be most suitable where product value per pound is not exceptionally high and when expedited delivery is not of great importance.

With rail deregulation in the United States, the U.S.-based carriers compete aggressively with each other and with motor carriers for traffic. Bridge carriers whose rail lines lie in between the Central Canadian originating railway and the Southern U.S. destination railway are developing a reputation for quoting low carload through rates to Canadian shippers. Therefore, if you are a large carload shipper and you know which railways would be involved in the movement of your goods, you would do well to obtain through rate quotes from each participating carrier and pick the lowest. *A general rule to remember, however, is that the more railways are involved, the higher the through rate will be.*

In deciding whether to ship by rail, you should consult railway maps (See Section VII for further information) to determine if there is a choice of railways serving the city to which you wish to ship. For example, in shipping to Texas, only one railway serves Dallas while several serve Houston; rail rates are often more attractive to Houston than they are to Dallas from Canadian origins. In general, for single carload shipments, carload rates are competitive with motor carrier truckload rates and intermodal trailerload rates. Major savings in rail rates start to occur when you can offer the railways five to ten cars a week. *As the above implies, and because Canadian and American railways stopped carrying LCL (Less than Carload) traffic years ago, rail transportation is not an alternative for small shippers.*

Intermodal

Intermodal transportation, also called "piggyback", "trailer-on-flatcar" (TOFC) or "container-on-flatcar" (COFC), is a unique marriage of the rail and highway modes. The concept involves loading a highway trailer for shipment to a railroad piggyback ramp (terminal) for movement beyond by rail. For large volume users, TOFC features the lower cost of rail service combined with the convenience of door-to-door shipping available in motor carriage.

Some advantages of TOFC are:

- all rail carriers provide shipment tracing services for full trailerloads;
- through bills of lading from origin to distribution are provided;
- Canadian shippers located near border points can explore possible advantages of this mode's low volume rates through moving their goods to U.S. railroad ramps, thus minimizing the number of carriers involved;
- the rate structure is very simple — all rates are FAK (Freight All Kinds) with no differentiation by commodity; and,
- deregulation has not affected rail carriers' liability for goods assigned to them by shippers. (Per 49 U.S.C.A. 11707, U.S. carriers must pay damage costs amounting to the full product value unless released value rates are utilized).

However, shippers should be aware of certain disadvantages:

- rail carriers indicate that they offer only 40-foot and 45-foot dry (non-refrigerated) vans for international movements. Additionally, Canadian railways indicate that they will not (as a rule) load their own equipment to U.S. points;
- rates quoted by all carriers are per trailer regardless of commodity load or whether the trailer is loaded to capacity. Therefore, a small shipper would be at a disadvantage if he tendered an LTL shipment through rail carriers;
- reduced (volume) rates are available only at very high volumes (greater than 100 trailers per month);
- many rail carriers do not sell door-to-door services. They rely on middlemen such as shippers' agents to perform "retail" services such as arranging pickup and delivery, providing equipment, tracing shipments, soliciting traffic and consolidating loads;
- because TOFC trailers move on trains they are subject to greater loss and damage potential (compared to motor carrier movements) due to humping, shunting and switching; and,
- service is relatively slow, compared to direct haul motor carrier and expedited services. (From Eastern Canadian origins to Southeastern/Southwestern American destinations, shipping time would range from five to seven days or more depending on the number of railways involved).

Despite the fact that TOFC has been deregulated in the U.S., the small Canadian exporter wishing to use this mode will find it relatively unattractive when compared with other alternatives. Since third party shippers' agents and forwarders can obtain volume discounts and since they can also provide specialized equipment, and further, because other services (such as customs brokerage services) are often available from such organizations, these intermediaries represent a more appropriate choice for Canadian shippers wishing to utilize the intermodal option. Further information on rail carriers and intermediaries offering intermodal services is provided on page 26.

Marine

Among all the modes, water transportation is the least expensive and the slowest. The U.S. inland waterway system consists of the Mississippi River system running from Minneapolis-St. Paul, Minnesota to New Orleans, Louisiana; the Ohio River system which runs from Paducah, Kentucky to Pittsburgh, Pennsylvania; and, the Tennessee River system which flows into the Ohio River near its confluence with the Mississippi. Principal products moving on U.S. inland waterways have typically included coal, grain, ores and minerals.

Waterway rates vary by distance, commodity and type of service. An average barge rate for a 1,500-mile movement is approximately $7.50 (U.S.) per ton, $5.50 (U.S.) per ton for a 1,000-mile movement. A 1,000-mile movement by water carrier is likely to take 15 days or more.

To date, Canadian companies have been using the U.S. inland waterway system to ship bulk primary resources such as potash and grain. Such shipments involve rail transport from Central Canadian points to rail/barge transshipment points at Minneapolis and Cincinnati for movement beyond by water, or laker transport on the Great Lakes to Chicago for transloading into barges and shipment down the Mississippi via the Illinois Waterway.

While these historical types of bulk movements are of no interest to this report's audience, it should be noted that as of summer 1984, a new company (Leaseway Barge: Cleveland, Ohio, Tel: (216) 464-3300 Ext. 4336) is offering container-on-barge service between Chicago and New Orleans. With rates up to 30 per cent lower than rail rates, and rising shipper interest, this truly unique intermodal option will likely spread to the rest of the inland waterway system. This very recent development is an example of new transportation innovations frequently emerging in the deregulated American transportation environment. Shippers with 20,000 and 40,000 lb. container volumes should watch for future marine developments.

B. USING MIDDLEMEN

Freight Forwarders

Freight forwarders act as intermediaries between shippers and carriers, arranging both domestic and international transportation. Forwarders' services range from the simple booking of transportation space to organizing and coordinating the movement of goods from door-to-door on behalf of their clients. The freight forwarder knowledgeable in all transportation modes can advise the selection of mode best suited to your needs (speed, rates, etc. . .). For this reason, companies wishing to export to a new market for the first time could use a forwarder until they become familiar enough with the new market to handle matters themselves.

Forwarders derive much of their income from carriers (in particular, airlines) and charge shippers nominal fees for ancillary services. You can therefore tap into a freight forwarder's knowledge of transportation to markets which are unfamiliar to you for a dollar cost similar to what you would pay if you arranged the door-to-door export movement yourself, but at a much reduced personal time cost on your part.

The freight forwarder can act as an agent by arranging for the reservation of cargo space, the execution of handling and packaging requirements, and the loading/unloading of the goods for further transportation to/from central points as well as passage and transit operations. The freight forwarder will present and prepare the necessary shipping documents and arrange for appropriate insurance coverage (if requested), all without necessarily handling the goods himself. In addition, some freight forwarders will act as indirect carriers by pooling or consolidating small shipments into carload, truckload, or container load lots, transporting them (using all types of carriers and sometimes including their own trucks) and delivering them to the ultimate consignee at a single rate for the through door-to-door movement. This rate is generally lower than the rate a small shipper could obtain if he dealt with the carrier directly. Air and surface forwarders also buy cargo space in large lots at wholesale prices from carriers and sell it at retail prices in small lots to shippers. The service and rates associated with consolidated shipments can be excellent if the forwarder controls large volumes in traffic lanes where his services are strong.

Rates are charged in accordance with tariffs that apply to the commodities being shipped depending on which mode the shipper and forwarder decide is most appropriate. For example, if speedy service is required, the relatively expensive air mode will be used; if cost is much more important than speed, a pool-car or piggyback consolidation may be selected. Therefore, while a shipper can avail himself of advantages through forwarders' bargaining power within a particular mode, *the magnitude of rate relationships among the modes will still apply. Furthermore, forwarders' speed of service and delivery reliability are directly dependent on the type of mode/carrier they select on your behalf.*

It is also noted that independent U.S. truckers (owner-operators) often contact freight forwarders to seek backhauls to the Southern U.S. Some of these independents have contractual lease arrangements with forwarders in Ontario and Quebec. These types of arrangements can enhance the attractiveness of rates that forwarders can offer to shippers of all sizes. However, not all forwarders can offer a full variety of arrangements so it is best to obtain firm rate quotes from several of them.

In addition to acting as "for hire" transportation managers, most freight forwarders offer export documentation, customs house brokerage, insurance, and many other services for a fee. Before finalizing an arrangement with any forwarder, you should specify all services you will require, check to see if special insurance arrangements are necessary, and ask if there are any other services the forwarder offers which will be to your advantage. Once you and the forwarder have arrived at a mutual understanding of the services to be performed, obtain a firm all-inclusive rate quote.

Freight forwarders claiming to offer service between Central Canada and the Southern U.S. are legion. It is therefore wise to survey several of them to determine which have strengths (and therefore better rates and services) between certain city pairs. For example, some forwarders coordinate extensive regular movements between Central Canada and Caribbean/Latin American countries via free trade zones in Southern U.S. port cities and have available truck capacity to offer (often using independent backhaulers). Such firms may have better rates to offer than those which make use only of regular common carriers.

In order to contact several of the many freight forwarders offering service between Ontario, Quebec and the Southern U.S., refer to the yellow pages of your telephone directory or any of the general multimodal transportation guides on page 28.

Transportation Brokers

A transportation broker (not to be confused with a customs house broker) is a company that takes a shipper's freight and finds a carrier to haul it. A broker can act as a shipper, carrier, domestic and/or foreign custom broker/forwarder, member of a shippers' association and/or a co-broker. A dominant use of a broker's service is to find loads for owner-operators, independent or private truckers seeking backhauls from Canada to the Southern U.S. A transportation broker has been described as:

— a freight forwarder without cargo liability and without tariffs;

— a shippers' agent that handles more than just piggyback freight;

— a transportation consultant that secures the best transportation package available for shipper clients and lines up freight for carrier clients.

The recent easing or elimination of many regulatory restrictions on freight transportation in the U.S. has created new business opportunities for entrepreneurs holding themselves out as brokers. In some cases, broker subsidiaries of motor carriers and shippers have been established. Such licensed brokers help carriers and private fleet operators respectively, to obtain backhauls and to better utilize their equipment. A broker can co-broker with other brokers to put together any required combination of carrier/shipper arrangements. Brokers are strictly an American entity although many of them in border cities such as Detroit and Buffalo offer transborder services. The use of a broker by a Central Canadian shipper would normally involve full load shipments to the U.S. However, consolidation services may be provided.

In the United States any applicant found by the Interstate Commerce Commission to be "fit, willing and able" qualifies for a broker's licence. Since all broker licences cover the transportation of general commodities throughout all 50 states, a contract carrier's (including private carriers and independent truckers) permit to serve a broker fits in under the broker's authority and enables such carriers to handle any traffic that a broker tenders to them. Under these generally unrestricted conditions, brokers are beginning to number in the thousands and shippers would do well to seek references before making any commitments.

An important distinction between transportation brokers and other intermediaries and carriers is that, at least at present, brokers bear no liability for damage to or loss of freight. Finally, because the broker is an intermediary, their speed of transportation is as good as the type of mode used (e.g. motor carrier — three to five days to Southern United States depending on the distance).

Further information on transportation brokers is available from the sources listed on page 31 of this report.

Shippers' Agents

Shippers' agents are another form of intermediary between shippers and carriers. Although shippers' agents will use any mode to satisfy a client's needs, their main area of activity is in intermodal transportation. Many are effectively retail extensions of the railroads, taking single trailer rates for shipping two trailers on a railway flatcar. Shippers' agents can obtain lower rates based on high traffic volumes through contracts with railways and pass these on to shippers.

Shippers' agent services include:

— arranging door-to-door service for TOFC customers;

— providing special equipment (e.g. refrigerated trailers);

— providing complete door-to-door service from major distribution/consolidation points to major distribution centres;

— paying the carrier involved directly and presenting one invoice to the shipper;

— contacting customs to verify the documents required for exporting goods; and,

— consolidating LTL and LCL lots into full load shipments.

The main advantage of dealing with a shippers' agent for intermodal services is that it can be faster and cheaper than negotiating with a railway. Deregulation of TOFC traffic in the U.S. means that these large volume intermediaries have been able to negotiate excellent contract rates with American railroads. Further, as important rail users, shippers' agents keep themselves fully informed on ever-changing U.S. railway rates and service offerings, thereby eliminating a lot of complex "homework" for shippers.

At least one major American railroad uses shippers' agents exclusively to arrange door-to-door service for all its TOFC customers in Canada. In this case, and generally speaking, shippers' agents can be thought of as freight travel agents for shippers.

The shippers' agent negotiates volume rates for trailers he expects to ship which enables him to quote a firm price to the shipper at the outset. Discounts which shippers' agents can negotiate range from 10 to 30 per cent on trailer rates normally quoted by intermodal carriers. In this fashion, the agent can still make a profit while providing rates that are better than shippers can obtain themselves. Rates quoted are FAK without commodity distinctions. Each shippers' agent has strengths and therefore better rates and services in certain traffic lanes.

Several shippers' agents offering service between Ontario, Quebec and the Southern United States are listed on page 27. More information on these intermediaries is available from sources provided on page 31.

Shippers' Associations/Co-ops

Another type of intermediary, shippers' associations or co-ops are non-profit organizations which consolidate freight for their members to take advantage of volume and multiple-trailerload or multiple-carload rates. As non-profit organizations they are not subject to ICC regulation and can offer substantial benefits to shippers. Discounts of 10 to 15 per cent below the normal rates of the various modes are offered to members who pay a yearly fee. However, the shipper and receiver must be located close to the consolidation/distribution points served by the association.

Once a shipper becomes a member of the association he may be required to spend time on the board of directors. Also, there is the disadvantage to the shipper of paying through their membership fees for services that he may not use (such as LTL consolidation). Also, if the association goes out of business, members of that association may be liable for the co-op's debts even if the shipper has paid the co-op for all services rendered to him.

Some shippers' associations have established terminals at point of origin and destination. Once small shipments have been received at the terminal point of origin, they are consolidated into carloads and transported to the destination terminal point.

The member is charged the carload or truckload rate (as opposed to LTL rates) on his shipments plus the cost of handling. At the end of the year, the profit or loss is shared by the members in proportion to the volume of shipments transported through the association.

Shippers' associations also enter into contracts with railways which results in a measure of rate stability for members in the complex and changing deregulated American transport environment. Shippers' associations also provide information on export/import documentation and will assist members with any claim problems they may have.

Although shippers' associations are well established in the United States, the few that exist in Canada are involved primarily in domestic transportation. However, a number of Canadian firms are members of American based associations or co-ops.

Shippers' associations which may be able to help you to move goods from Ontario and Quebec to the Southern U.S. are listed on page 27. Sources of information on shippers' associations are provided on page 31. You should also be aware, if you are a member of any large industry association (such as the Canadian Manufacturers Association), that transportation advisory services may be available from association staff.

C. ORGANIZING YOUR OWN TRANSPORTATION

Private Carriage

Deciding on whether to "make" your own transportation rather than "buying" it depends on several factors including:

— the need for highly specialized equipment not generally or economically available from carriers or transportation intermediaries;
— the objective of improving speed, quality and reliability of service to customers;
— the possibility of reducing transportation costs; and,
— the advertising value of having your own trucks on the road.

If you are not already operating your own fleet and are considering purchasing a truck (or trucks) for movements to the Southern United States, you should undertake a cost-benefit analysis similar to that which would be necessary if you were considering purchasing a fleet for shipment from Central Canada to other parts of Canada. Such an analysis should start by

considering only major movements where conditions exist which are conducive to a successful private trucking operation such as:

- concentration of traffic in relatively few city pairs;
- high traffic volume in those city pairs;
- availability of return loads for many city pairs;
- estimated empty mileage for the planned private carriage operation no greater than 30 per cent;
- in cases where multiple pick-up and delivery movements with a substantial portion of "minimum charge" shipments are necessary; and,
- where there are multiple deliveries, perhaps combined with pick-ups of less than truckload lots in a territory where a truck can operate over a somewhat circular route finishing near the dispatch point.[3]

Information which will help you to conduct a detailed cost study is available from sources listed on pages 31 and 32 of this report. However, it is fair to say that unless you are already in the business of transporting goods in your own vehicles within Canada, it is not likely that purchasing a truck(s) for hauling goods to Southern U.S. destinations would be economic under any circumstances. Even when a Canadian firm is operating its own private carriage within Canada, extending that operation into distant Southern U.S. markets is a significantly costly process that should only be undertaken under unique circumstances such as those listed above.

Unless common carrier service is so poor, rates so high and/or needs for specialized equipment very great, it is doubtful that the small to medium-size shipper will find any economies in private carriage. One author suggests that shippers explore *every* for-hire alternative before embarking on the private carriage option.[4]

A major concern relating to the use of private carriage across the border is the large amount of paperwork associated with such movements. Each state and the U.S. federal government require varying fees, licences or permits and impose different size and weight restrictions. Some states require several permits and most require registrations and licensing within each state that the motor carrier crosses, except in cases where states or provinces have reciprocity agreements. The Province of Ontario has licensing reciprocity with 37 states including seven of the ten southern states (except Louisiana, Arkansas, and Tennessee). The Province of Quebec's formal or tentative reciprocity arrangements extend to 29 states including all except Arkansas in the South.

With regard to size and weight limitations, the Surface Transportation Act of 1982 (PL 97-424) requires all states to accept federally approved weight, width and length standards for operations over the U.S. Interstate Highway System. The law allows at least a 48-foot tractor-semitrailer or a 28-foot semitrailer or full trailer in a twin trailer combination. Trailers should be no wider than 102 inches. Although some states allow slightly greater weights, in most states, the maximum allowable gross vehicle weight is 80,000 lb.

Information on fees, permits and other documentation is available from the sources listed on pages 31 and 32.

As an alternative to private carriage to the Southern United States, shippers could use their fleets to transport goods relatively short distances into the U.S. for movement beyond by U.S. carriers or intermediaries. A recent study[5] suggests the use of private carriage to United States border points and U.S. carriers beyond as an alternative to paying the high international class rates of NFTB motor carriers. A large number of Canadian shippers in many different industries are achieving major savings by trucking their goods to border terminals of U.S. common carrier or to distribution warehouses operated by freight forwarders and other intermediaries in American border cities.

A well-known Canadian company, Northern Telecom, utilizes its private fleet to move goods across the border to its private trucking hub in Buffalo. Its success with this approach is duly noted:

> "Recently, we finalized negotiations with two major U.S. motor carriers establishing statewide rates from Maine to California for traffic moving to or from our private trucking hub in Buffalo. In lieu of the tens of thousands of rates contained in the various bureau tariffs, our rates are published on three tariff pages."
>
> "As well, we have negotiated or are in process of negotiating simplified rates to and from Western Canada, between Montreal and the east coast of the U.S. and to and from Montreal and our intra-Quebec business. To summarize the merits of this type of rate-making: administrative costs are controlled, rate errors should be non-existent and carrier invoices are processed and paid with minimum effort."[6]

[3] Canadian Institute of Traffic and Transportation, *Canadian Traffic and Transportation* Vol. I, Toronto, Ontario, 1981.

[4] Colin Barrett, *The Practical Handbook of Private Trucking*, The Traffic Service Corporation, Washington DC, 1983, p.37.

[5] Peter Skorochod, Rob P. Bergevin *Issues in Transportation/ Distribution for the Small New Exporter*, A paper presented at the May, 1984 CTRF Annual Meeting; Jasper, Alberta.

[6] Comments by A. I. Fothergill, Manager of Traffic for Northern Telecom at the annual meeting of the Canadian Industrial Traffic League held February 27-March 1, 1984 in Winnipeg. Mr. Fothergill's comments excerpted from the March 12, 1984 issue of *Traffic World*, p. 17.

Thus shippers should be aware that there are cases in which private carriage can be used very feasibly but they are primarily limited to short trans-border operations.

SECTION III — TRANSPORTATION COST COMPARISONS

For many of the modal alternatives discussed in Section II it is impossible to obtain hypothetical rates without providing the transport organization or carrier with exact details of a specific movement. The ballpark figures obtained from some of the companies, however, can be used to illustrate how rates vary according to weight and distance shipped by mode. Rate variations are described in tabular form for small quantity shipments and for single (or occasional) and large annual quantity full load shipments.

In cases where no data is provided for one of the above types of movement, it is because service is not available or is impractical — for example railways do not handle less than carload shipments. Rate data provided herein are not to be taken as firm rate quotations but as illustrations of relative costs as of May 1984.

Small Shipment Rates

Organizations involved in small (less than 10,000 lb.) shipment service include airlines, air forwarders, motor carriers, and surface intermediaries (that is, freight forwarders, brokers, shippers' associations and shippers' agents). Rates for air transport (including air forwarders) are the highest among the modes. The best air freight rates are available from those air carriers offering direct flights between the shipper's city of origin and the market destination city. Therefore, as suggested in Section II, if your circumstances require you to ship by air, you should review the schedules or otherwise determine which airlines offer direct service.

Although most airlines will quote rates between most city pairs, rates to cities not served directly by them will be very high. If attractive rates are offered to a city not served by an airline, it is because that airline plans to truck your goods to one of its terminals from which it offers direct service to the Southern U.S. point in question or, it will act as an intermediary by turning your goods over to another airline offering direct service and earn a substantial commission for itself. If such is the case, you would be better off to seek out the air carrier offering the direct service yourself, or give the assignment to an air forwarder whose rates are similar to, but less complicated, than those of the airlines.

For many small shipments (e.g. 100 lb.) motor carrier rates are also very high but taper down quickly as shipment size increases. Transportation selection suggestions discussed in Section II indicate that a shipper offering less than full load shipments is better off to use an intermediary who can select from a wide range of options (including low-cost independent truckers seeking backhauls) to provide the best rate possible. *The importance of trying to increase shipment size and of "shopping" for rates cannot be overemphasized.*

Occasional and Large Annual Volume Full Load Rates

More attractive rates are available to shippers who are able to tender full truck, car, or container load shipments to transportation companies. Rates improve further for shippers offering substantial regular volumes. For occasional full loads, one will find class rates for motor carrier truckload, rail carload and intermodal trailerload to be essentially identical depending on the carrier and the commodity. Intermodal shippers' agents' rates would be about 10 per cent lower. Shippers who can offer large volumes (e.g. one hundred 40,000 lb. loads of a specific commodity to a specific destination per year) should be able to receive discounts in the neighbourhood of 25 per cent off class rates directly from carriers.

Various intermediaries such as forwarders, transportation brokers, and shippers' associations making regular use of independent truckers (e.g. fruit and vegetable backhaulers to Florida and Texas) and who can obtain large volume discounts from all types of carriers, can offer rates averaging 25 per cent lower than common carrier rates. The only marine carrier offering non-bulk general commodity service estimates its rates to be roughly 30 per cent lower. Finally, a shipper confident enough to make his own arrangements with an independent truck owner-operator might achieve savings of 50 per cent off common carrier class rates. The attraction of these various rates should be balanced against the service, speed, legal and liability considerations discussed in Section II.

Variations in Rate According to Commodity Class

The rate examples provided are based on shipments of freight of all kinds. However, common motor carriers, railways and airlines often differentiate rates according to the commodity carried; the other transportation organizations usually make no differentiation as to commodity. The following factors may be multiplied against rates shown for carriers which base rates on commodity classifications in order to estimate the rate you might expect to pay.

Sample Commodity Group	Rate Multiplication Factors
1. Freight All Kinds	1.00
2. Industrial Machinery and Equipment	0.85
3. Manufactured Products (e.g. office furniture, kitchen cabinets)	1.25
4. Fabricated Metal Products (e.g. architectural millwork)	0.85

5. Automotive Parts (aftermarket and OEM)	0.85
6. Electrical and Electronic Components (e.g. printed circuit boards, high precision investment castings)	1.00
7. Perishable Products (e.g. frozen fish, beer and wine)	0.85
8. Unprocessed Agricultural Products (e.g. baled peat moss)	0.75

Cost of Private Trucking

The only person capable of determining the cost of shipping your products in your own trucks is yourself. The cost per mile of private carriage will depend on the number, size, age, capital cost, quality, and make of tractors and trailers in the fleet, annual mileage, annual payload, load factor and other considerations. These factors will directly affect your labour (driver), fuel, maintenance, depreciation and other costs. Once you have determined the per mile operating cost for a particular unit in your fleet, you can translate that cost into a private rate per hundred pounds and compare it to the rate examples given herein. Remember that in using your private fleet you will be facing a total "trip" cost which will be practically the same whether you are carrying 4,000 lb. or 40,000 lb.

Concluding Remarks on Rates

The rate information provided herein is intended to help you identify which transportation alternative is best suited to your particular circumstances, and to help you determine the total costs of selling in Southern U.S. markets. (Other costs such as customs clearance duties, taxes, permits, etc. . . will also be involved.) *There is no substitute for obtaining firm rate quotes from transportation organizations, based on the specific details of your movements.*

RATE VARIATIONS DUE TO DISTANCE*
— OCCASIONAL AND LARGE ANNUAL VOLUME FULL LOADS: FREIGHT ALL KINDS
(door-to-door rates per hundred pounds in $ Cdn.)

Distance in Miles (City Pair Examples)	Motor Carrier Rail and Intermodal Occasional Full Load	Intermodal Shipper's Agent Occasional Trailer	Motor Carrier Rail and Intermodal Large Volume and Intermediaries Occasional Full Load	Occasional** and Large Volume Marine Container Load	Direct Shipper-Owner-Operator (Backhauler) Occasional Full Load
1. 700 miles (e.g. Windsor to Atlanta and Memphis)	6.15	5.60	4.60	3.90	3.10
2. 900 miles (e.g. Toronto to Atlanta and Memphis)	8.15	7.40	6.10	5.00	4.10
3. 1,100 miles (e.g. Windsor to Dallas)	10.60	9.65	7.95	6.20	5.30
4. 1,200 miles (e.g. Montreal to Atlanta)	10.35	9.40	7.75	6.70	5.20
5. 1,300 miles (e.g. Montreal to Memphis or Windsor to Miami)	10.25	9.30	7.70	7.30	5.15
6. 1,400 miles (e.g. Toronto to Dallas)	11.50	10.45	8.60	7.80	5.75
7. 1,500 miles (e.g. Toronto to Miami)	10.80	9.80	8.10	8.40	5.40
8. 1,600 miles (e.g. Montreal to Miami)	11.90	10.80	8.90	9.00	5.95
9. 1,700 miles (e.g. Montreal to Dallas)	13.50	12.25	10.10	9.50	6.75

* CAUTION: THESE RATES ARE NOT TO BE TAKEN AS FIRM QUOTES BUT ONLY AS ILLUSTRATIONS OF THEIR RELATIVE MAGNITUDE AS OF MAY, 1984. ILLUSTRATED RATE PROGRESSIONS APPLY WHEN AVERAGING CARRIERS IN A MODE BUT NOT NECESSARILY FOR INDIVIDUAL CARRIERS.

** container rates — service to example city pairs may not exist.

RATE VARIATIONS DUE TO WEIGHT AND DISTANCE
— SMALL SHIPMENTS: FREIGHT ALL KINDS — (door-to-door rates in per hundred pounds in $ Cdn.)

Distance in Miles City Pair Examples	Air Carriers			Air Forwarders[1]			Motor Carriers[2]			Surface Intermediaries[1,3]		
	100 lb.	1,000 lb.	10,000 lb.	100 lb.	1,000 lb.	10,000 lb.	100 lb.	1,000 lb.	10,000 lb.	100 lb.	1,000 lb.	10,000 lb.
1. 700 miles (e.g. Windsor to Atlanta and Memphis)	40.40	35.10	29.65	65.00	54.20	37.70	88.55	33.91	17.69	64.35	27.45	15.75
2. 900 miles (e.g. Toronto to Atlanta and Memphis)	48.65	38.20	30.95	65.00	54.20	37.70	91.60	36.44	20.83	64.35	27.45	15.75
3. 1,100 miles (e.g. Windsor to Dallas)	57.30	41.35	34.40	65.00	54.20	37.70	91.87	41.61	22.59	67.20	29.50	17.75
4. 1,200 miles (e.g. Montreal to Atlanta)	64.65	44.00	39.20	65.00	54.20	37.70	101.40	40.23	25.93	68.65	30.55	18.75
5. 1,300 miles (e.g. Montreal to Memphis or Windsor to Miami)	67.25	51.80	41.75	69.10	58.45	40.78	102.63	40.97	23.43	68.90	31 35	18.65
6. 1,400 miles (e.g. Toronto to Dallas)	69.85	59.60	44.35	74.45	63.90	43.20	102.68	43.20	27.94	72.60	32.45	19.35
7. 1,500 miles (e.g. Toronto to Miami)	99.15	83.95	52.35	74.45	63.90	43.20	108.58	44.48	28.39	76.25	33.55	20.00
8. 1,600 miles (e.g. Montreal to Miami)	115.15	86.60	60.35	77.15	66.65	54.00	108.23	45.85	27.61	76.65	35.46	21.41
9. 1,700 miles (e.g. Montreal to Dallas)	117.85	90.10	68.35	79.80	69.35	64.90	103.12	47.68	30.63	80.25	45.25	28.40

1. Includes transportation documentation and related services.
2. Tariff Bureau class rates.
3. Includes freight forwarders, brokers, and shippers' associations, the rates of all of which are similar.

* CAUTION: THESE RATES ARE NOT TO BE TAKEN AS FIRM QUOTES BUT ONLY AS ILLUSTRATIONS OF THEIR RELATIVE MAGNITUDE AS OF MAY 1984. ILLUSTRATED RATE PROGRESSIONS APPLY WHEN AVERAGING CARRIERS IN A MODE BUT NOT NECESSARILY FOR INDIVIDUAL CARRIERS.

SECTION IV — EXPORT DOCUMENTATION

Canadian Documentation

Canadian export documentation for shipments to the United States usually consists of an export declaration (B-13 Customs form) and, in certain cases, an export permit. Exporters can obtain B-13 Customs forms at any Canada Customs port. The Export Controls Division of the Department of External Affairs can provide additional information regarding export permit requirements (tel: (613) 996-2387).

U.S. Documentation

In addition, U.S. Customs requires documentation generally consisting of a bill of lading or air waybill, a commercial invoice and packing list. *It is most important for Canadian exporters to ensure that the documentation presented to U.S. Customs is complete and accurate.* This not only results in prompt customs clearance but also avoids possible costly penalties. Further, since documentation required by U.S. Customs has reached such a degree of refinement today, it is advisable that exporters utilize the services of a U.S. customs house broker for preparing and submitting import entry documentation to the U.S. Customs Service, the posting of any necessary surety bonds and, generally arranging customs clearance of shipments on their arrival at the United States port of entry.

Bill of Lading or Air Waybill

A bill of lading names the mode, the carrier, conditions and destination. Each transportation mode has its own bill of lading and inherent characteristics. For example, a truck bill of lading is a receipt of goods for shipment and a contract of carriage. It is not a title of ownership. An air waybill is a contract of carriage once it has been signed by the shipper and the carrier or carrier's agent. It is also a proof of receipt of goods, a freight invoice, an insurance certificate, a customs declaration and an actual transport document. Like the bill of lading, it is not a title of ownership.

U.S. Customs will accept a shipping receipt only if they are satisfied that a bill of lading or air waybill was never issued. Entry and release of merchandise may be permitted without the bill of lading or air waybill if satisfactory bond is given in a sum equal to one and one-half times the invoice value of the merchandise. In certain circumstances, a carrier's certificate or a duplicate bill of lading or air waybill is acceptable.

The Commercial Invoice

Although one copy is required by U.S. Customs, it is usual to forward at least two copies of the commercial invoice. One is for U.S. Customs' use at the port of entry, and one is for the customs house broker's files.

The commercial invoice requires such information as:

1) Name and address of seller or shipper.
2) Name and mailing address of purchaser and/or consignee.
3) Country of manufacture (If made in U.S.A., list manufacturer and date entered in Canada, if known).
4) Full description of goods, number of packages, leading marks and numbers, size, and net weights.
5) Were goods purchased?
6) Are shipper and consignee related through ownership or blood relationship?
7) Unit value and total value of each item.
8) Type of currency.
9) Type of containers (if reusable or returnable, show value).
10) Terms of shipment and payment.
11) Are U.S. duty and brokerage fees included in invoice value?
12) Is freight charge included in invoice value?
13) List any and all cash or trade discounts.
14) Seller's reference or invoice numbers.
15) Name of carrier to the United States.
16) Specify if goods are: edible ____ caustic ____ chemicals ____ explosive ____ meats ____ whale products ____ wild animal products ____
17) Specify if shipped temporarily to U.S.A.
18) Identify U.S. customs house broker and U.S.A. port of entry.
19) Date.
20) Clauses requested by bank, country or consul.
21) In general, any and all information pertinent to the appraisal of goods for the purpose of duty assessment.

District directors of U.S. Customs are authorized to waive the presentation of a properly completed commercial invoice if satisfied that the importer, because of conditions beyond his control, cannot furnish a complete and accurate invoice, or that the examination of merchandise, final determination of duties and collection of statistics can properly be made without such an invoice. In these cases, the importer must file the following documents:

1) any invoice(s) received from the seller or shipper;
2) a statement pointing out in exact detail any inaccuracies, or other defects in such invoice(s);

3) a properly executed pro forma invoice; and,

4) any other information required for classification, appraisement, or statistical purposes.

The Packing List

The packing list describes the contents as well as marks and numbers of each box, barrel or package in the shipment. The list includes weights, dimensions, quantity, items and model numbers. If the shipment is uniformly packed or, unitized, this can be stated on the invoice indicating the number of items in each container. The packing list is also used for customs inspections and to determine proper transportation stowage. U.S. Customs requires three copies of the packing list.

Entry at Customs

Goods may be entered for consumption or warehousing at the U.S. port of entry or they may be transported in bond to another port within the U.S.A. and entered there under the same conditions. Respective benefits should be weighed by the exporter.

SECTION V — WAREHOUSING AND DISTRIBUTION

Public Warehousing

At one time, warehousing was thought of only as a means of temporarily storing goods before shipping them to fill orders. Today, with most warehouses offering a multitude of services and the most modern equipment available, many shippers find them invaluable as distribution centres.

Public warehousing can be used by Central Canadian shippers wishing to penetrate Southern U.S. markets in two important aspects — transportation consolidation and improved customer service. The consolidation of a number of small shipments destined to an individual shipper's many customers helps achieve overall savings in transportation and handling costs. As is evident from rate information presented in Section III, the rate for a single large shipment is lower than for numerous smaller shipments.

For example, if a Toronto shipper must fill ten orders of 1,000 lb. each for customers in different locations in Texas at similar times, he would do well to consolidate the ten 1,000 lb. shipments to each destination into a single 10,000 lb. shipment to a centrally located warehouse from which the goods can be redistributed to the ten individual customers at a relatively low cartage cost. The following table dramatizes the cost savings achieved by our hypothetical Toronto shipper.

Cost Savings Through Freight Consolidation and Warehousing

A. Total distribution cost before consolidation warehousing:	
— 10 truck shipments FAK @ 1,000 lb. door-to-door transportation cost of $43/cwt	$4,300
B. Total distribution cost after consolidation and warehousing:	
— 1 truck shipment FAK @ 10,000 lb., shipper to central warehouse, transportation cost of $25/cwt	$2,500
— warehousing costs (minimum charge would apply) for less than 30 days	150
— Drayage to 10 customers @ $50/trip (average)	500
— Interest charges (15 days @ 15% on $20,000)	125
— Total new distribution cost	$3,275
C. Cost Savings	$1,025

In this example the shipper would save a quarter of his freight bill. Savings would be even more dramatic if truckload lots could be justified. In order to make the decision to consolidate shipments and redistribute through warehouses, the exporter should basically determine whether the total cost of warehouse handling and storage, interest on inventoried goods, redistribution drayage, plus the cost of a larger quantity (or full truckload) shipment, is less than the LTL costs of shipping the equivalent quantity in many small shipments.

Making well-planned use of warehousing in one or more major Southern U.S. centres can also serve as a valuable marketing tool through improvements in customer service that can be brought about through the shortening of delivery times, and by avoiding or reducing out-of-stock situations. Customers will also appreciate the reduction in their own storage requirements and inventory carrying costs made possible by quick order processing and delivery by the shipper's warehouse/distribution centre. *Your company can gain an enhanced reputation when customers begin to recognize it as a quick, reliable and cost-competitive supplier.*

Warehousing rates are based on storage, handling, and clerical charges. As is the case with transportation modes, rates are negotiable and vary with commodities stored, type of storage and other services required.

Bonded Warehouses in Free Trade Zones

Another way in which you can achieve savings in the costs of shipping into or re-exporting from Southern U.S. points is through the use of free trade zones (FTZs). FTZs are located in or near U.S. Customs ports of entry and are considered as being outside U.S. Customs territory for purposes of import entry.

Generally speaking, foreign or domestic merchandise may be moved into an FTZ for storage, exhibition, assembly, manufacture or other manipulation or processing. While foreign or domestic goods are held within an FTZ or if foreign goods are to be re-exported from an FTZ they are exempt from U.S. Customs duties, quotas and federal excise taxes.

There is no advantage to be gained from moving Canadian goods which have been sold for immediate delivery to a U.S. customer through an FTZ. However, if for some reason you wish to process the goods further and/or store them for a period of time prior to delivery to a U.S. customer or prior to re-export to a customer outside the U.S., using an FTZ can offer several benefits.

- Goods can be held in an FTZ for an indefinite period — an important advantage for merchandise subject to import quotas.
- On FTZ-held goods sold to a U.S. customer, U.S. import duties and federal excise taxes would not be payable until the goods are removed from the FTZ for final delivery.
- U.S. duties and taxes payable upon the removal from an FTZ of goods which were

further processed, manipulated or manufactured would be the lesser of the amount payable on the materials originally moved into the FTZ or the amount payable on the finished products moved out of the FTZ for delivery to a U.S. customer.

- U.S. import duties or excise taxes do not apply to merchandise held in an FTZ for re-exportation to a point outside the U.S.
- Canadian goods held in Southern U.S. FTZs are nearer to markets in the Caribbean, Mexico and South America.

In recognition of the last two advantages, a number of Canadian manufacturers (e.g., structural and architectural steel and automotive parts companies) engage the services of Canadian freight forwarders to ship their goods in bond to free trade zones in Southern U.S. port cities such as Miami, Houston and New Orleans. Many freight forwarders consolidate shipments in Ontario and Quebec into regularly scheduled truckload shipments to port city FTZs from which they may be reconsolidated into containers and loaded onto ships destined to various Caribbean and Latin American markets.

As discussed in the section of this report dealing with freight forwarders, the first advantage of this type of arrangement is the lower through rate which a forwarder can offer by consolidating numerous small shipments. The greatest advantages, however, lie in the reduction in paperwork and U.S. customs-related costs that a shipper can avoid. For example, if you wish to ship goods without using a forwarder and his bonded warehouse located in the free trade zone, you will have to complete documents related to the export of goods from Canada, complete the U.S. import entry documents, pay duty on the goods to U.S. Customs, file documents for the re-export of goods from the U.S., file a claim to have your U.S. duties refunded, and finally, complete documents for entering goods into the destination country.

On the other hand, if you make use of a freight fowarder's regularly scheduled services, (trucks are expedited to coincide with ship schedules) and private bonded warehouse in a free trade zone, events will flow more smoothly. Once you have advised the forwarder (whom you have evaluated as offering the best service and rates) that you wish to ship, he will arrange to pick up your goods at the proper time. Instead of paying the required duties to U.S. Customs, the forwarder will post a bond with U.S. Customs on your behalf for a nominal charge ($10 or less) and file a "Transit Entry" form. As soon as the goods arrive at the bonded warehouse in the free trade zone, or are loaded onto the ship, the bond is cancelled.

The documents related to export/exit from Canada and import/entry into the destination country are still required. Although you can complete these yourself, as well as you can post a bond and file a transit entry form with U.S. Customs, you can evaluate the merit of having a qualified forwarder/customs house broker do it for you by comparing the value of your time to the fees that will be charged.

Sources of further information on warehousing and related physical distribution matters are provided in Section VII. More information on the use of bonded free trade zones warehousing is available by contacting freight forwarders listed in the yellow pages of your telephone directory or the free trade zones listed on page 27 of this report.

SECTION VI — SELECTED LISTINGS OF CARRIERS, TRANSPORTATION SERVICE ORGANIZATIONS AND FREE TRADE ZONES

A large number of Canadian and American carriers, transportation service organizations, and combinations thereof, serve Central Canada/ Southern U.S. traffic lanes directly or indirectly. The continuing effects of U.S. deregulation and pressure to allow more American carriers to serve major Canadian cities directly mean that new alternatives will steadily become available. Therefore the following partial listing of transportation companies reflects only a sample of possible options. You can keep up-to-date on new companies by obtaining any of the directories listed in Section VII of this directory, and by consulting with colleagues in your industry and community.

AIR CARRIERS

Carrier	Air Cargo Office	Phone
Air Canada — Quebec	Montreal	(514) 874-4664
	Quebec City	(418) 683-7184
— Ontario	Toronto	(416) 676-2368
	Windsor	(519) 969-3232
	Ottawa	(613) 231-2547
American Airlines Inc.	Toronto	(416) 676-3823
	Montreal	(514) 636-3561
Delta Airlines Inc.	Montreal	(514) 636-3919
Eastern Airlines	Toronto	(416) 863-1842
	Ottawa	(613) 521-0435
	Montreal	(514) 931-7594

In addition, there is a large number of air forwarders listed in the yellow pages of local telephone directories.

MOTOR CARRIERS

Company	Principal Office/ Terminal Locations	Phone
American Freight Systems Inc.	Toronto	(416) 677-1877
Brazeau Transport Inc.	Montreal	(514) 332-4341
	Toronto	(416) 671-4000
CP Transport — Ontario	Toronto	(416) 461-9011
	Ottawa	(613) 236-1835
	Windsor	(519) 966-1440
— Quebec	Montreal	(514) 636-6333
	Quebec City	(418) 656-0155
	Sherbrooke	(819) 567-3981
Carolina Freight Carriers	Weston, Ont.	(416) 242-4580
	Lasalle, Que.	(514) 365-7755
Consolidated Freightways	Mississauga, Ont.	(416) 625-1770
	Montreal	(514) 489-8681
	Buffalo, NY	(716) 695-3110
	Detroit, MI	(313) 729-6000
Interstate System	Toronto	(416) 683-4889
	Detroit, MI	(313) 365-5000
	Buffalo, NY	(716) 827-9511
Motorways	Toronto	(416) 244-5531
	Hamilton, Ont.	(416) 561-2721
	Fort Erie, Ont.	(416) 871-6554
	Montreal	(514) 631-4361
	Buffalo, NY	(716) 874-3321
McKinley Transport Ltd., Ont.	Mississauga, Ont.	(416) 270-4740
	Windsor	(519) 969-6412
	Buffalo, NY	(716) 825-5110
Pilot Freight Carriers, Inc.	Mississauga, Ont.	(416) 625-5824
	Buffalo, NY	(716) 824-0100

Roadway Express, Inc.	Toronto	(416) 361-1698
	Niagara Peninsula	(416) 361-1698
	Montreal	(514) 286-7141
Ryder	Burlington, Ont.	(416) 632-9674
	Rosemere, Que.	(514) 332-2175
	Buffalo, NY	(716) 875-2196
	Detroit, MI	(313) 846-2001
	Albany, NY	(518) 785-3575
Spector Freight System Canada	Toronto	(416) 255-9171
	or, Toll-Free	(800) 268-2227
Transcon Lines	Mississauga, Ont.	(416) 624-0282
	Buffalo, NY	(716) 684-2121
	Detroit, MI	(313) 846-2200
Yellow Freight System, Inc.	Toronto	(416) 251-3721
	Montreal	(514) 631-2001
	Stanhope, Que.	(819) 849-6313
	Melvindale, MI	(313) 386-6650

RAILWAYS — CARLOAD AND INTERMODAL

	Carload	**Intermodal**
CN Rail — Montreal	(514) 877-5071	(514) 877-5821
Quebec City	(418) 694-2790	(418) 694-2791
Toronto	(416) 860-2405	(416) 365-3469
Ottawa	(613) 737-5500	(613) 737-5500
Windsor	(519) 253-7441	(519) 253-7441
CP Rail — Montreal	(514) 395-5151	(514) 487-3788
Quebec City	(514) 395-6443	(418) 527-8815
Sherbrooke	(819) 564-0217	(514) 487-3788
Toronto	(416) 360-3170	(416) 252-6141
Ottawa	(613) 731-1400	(613) 731-1400
Windsor	(519) 253-7261	(519) 253-7261
		Carload and Intermodal
Conrail — Philadelphia, Pa		(215) 997-4113
Montreal		(514) 849-7301
Toronto		(416) 364-8173
Buffalo, NY		(716) 891-6810
Detroit, MI		(313) 496-4498
Grand Trunk Western — Detroit, MI		(313) 962-2260
Toronto		(416) 860-2756
Norfolk Southern — Toronto		(416) 364-8254
Montreal		(514) 866-3571
Buffalo, NY		(716) 893-7788
Detroit, MI		(313) 843-4934
Delaware & Hudson — Albany, NY		(518) 462-7647
LaColle, Que.		(514) 861-0179
Chicago Northwestern — Chicago, IL		(312) 559-7000
Toronto		(416) 251-3149

FREIGHT FORWARDERS

Many freight forwarders offer transportation and related services between Ontario, Quebec and the United States. Three organizations specializing in movements to the Southern United States are:

Chi-Can Freight Forwarding	Toronto	(416) 252-7353
	Montreal	(514) 636-6820
S. H. Davis Forwarding Ltd.	Toronto	(416) 252-5063
	Montreal	(514) 687-5733
Lep International Inc.	Toronto	(416) 364-0421
	Montreal	(514) 631-7205

For names of additional freight forwarders consult the yellow pages of your telephone directory or the Canadian International Freight Forwarders Association (P.O. Box 156, Place d'Armes, Montreal, H2Y 3E9).

BROKERS

There are several transportation brokers in Central Canada. Two of these are:

North Star Systems	Toronto	(416) 857-2441
Laval Trucking Brokers	Montreal	(514) 661-8640

For further information on brokers offering service to the Southern United States, consult the Transportation Brokers' Conference of America — Oak Forest, Illinois (312) 687-0222.

SHIPPERS' AGENTS

	Office Locations	Phone
Can-Am Freight Services	Toronto	(416) 626-1500
	Windsor	(519) 258-7064
	Kingston, Ont.	(613) 544-4758
	Montreal	(514) 482-8600
Inter-American Transport Systems Inc.	Mississauga, Ont.	(416) 821-8700
	Ont. outside Toronto	(800) 268-3975
	Can. outside Ont.	(800) 268-4575
Sunac Intermodal Inc.	Saint-Bruno, Que.	(514) 462-1515
Traffix	Mississauga, Ont.	(416) 678-7088

SHIPPERS' ASSOCIATION

Canadian Shippers and Receivers Cooperative	Concorde, Ont.	(416) 738-1999
Canadian Hardware and Housewares Manufacturers Association	Montreal	(416) 738-1994
Consoldex Inc. (furniture consolidators)	Montreal	(514) 252-7027
	Toronto	(416) 283-2166
American Shippers Association	Detroit, MI	(313) 843-2191
Empire State Shippers Association	Detroit, MI	(716) 856-9552
Southeastern Michigan Shippers Cooperative Association	Detroit, MI	(313) 963-8870
Gateway Shippers Association	Memphis, TN	(901) 948-2632
Trans-Am Shippers Cooperative Association	Chicago, IL	(312) 254-2310

FREE TRADE ZONES

State	City	Description	Phone
Alabama	Mobile*	115 acres	(205) 438-7433
Florida	Miami*,**	73 acres	(305) 350-7700
	Tampa*,**	112 acres	(813) 223-8401
Georgia	Shenandoah County* (Atlanta)	33 acres	(404) 581-0790
Louisiana	New Orleans**	76 acres	(504) 897-0189
North Carolina	Mecklenburg County (Charlotte)	225,000 sq. ft. of available space	(704) 588-3277
South Carolina	Spartanburg County** (Summerville)	20 acres	(803) 871-4870
Tennessee	Memphis	22 acres	(901) 528-3307
	Nashville	Subzone A — 67.5 acres Subzone B — 102 acres	(615) 259-6121
Texas	Galveston**	884 acres	(409) 766-6112
	Dallas/Ft. Worth*	250 acres	(214) 574-6720
	Brownsville**	2,000 acres	(512) 831-4592
	El Paso*	60 acres	(915) 772-4271

* denotes proximity to airport, ** denotes proximity to seaport

SECTION VII — SOURCES OF FURTHER INFORMATION

Just as there are many options to choose from for transporting goods to the Southern United States, there exists a great number of contacts, guides, directories, and manuals from which you can obtain more detailed information. If you plan to make use of several types of transportation services, any one of the "general" guides listed below will be useful. For companies keenly interested in understanding transportation and distribution systems management more fully, any one of several texts are available by special order from any bookstore. If your information needs are mode or alternative specific, you can choose from a variety of specialized publications listed below. The cost of all publications is expressed in Canadian dollars as of May 1984.

General Marketing Information

To assist Canadian exporters in identifying marketing opportunities in the Southern United States, shippers can contact Canadian Government offices specializing in the U.S. economy. The trade posts for the Southern U.S. are:

— Canadian Consulate General tel: (214) 922-9806
750 North St. Paul, Suite 1700
Dallas, Texas 7501

— Canadian Consulate General tel: (404) 577-6810
400 South Omni International
Atlanta, Georgia 30303-1290

The Dallas post is responsible for Texas, Arkansas, Kansas (excluding Kansas City), Louisiana, New Mexico and Oklahoma. The Atlanta post covers Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, North and South Carolina, Tennessee, Puerto Rico, and the U.S. Virgin Islands.

Pocket-sized reference guides explaining the intricacies of selling in these areas are available from:

Department of External Affairs tel: (613) 995-6720
Trade Publications — Distribution (SCS)
Cultural and Public Information Bureau
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2
Charge: Free

— *A Guide for Canadian Exporters — United States (Southeastern States)* English — IP3256, French — IP3257.

— *A Guide for Canadian Exporters — United States (Southwestern States)* English — IP3258, French — IP3259

In Canada, contact should be made with regional trade officers:

— Department of External Affairs tel: (613) 993-5911
United States Trade and Investment Development Bureau
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

— Department of Regional Industrial Expansion tel: (416) 365-3762
1 First Canadian Place
Suite 4840, P.O. Box 98
Toronto, Ontario M5X 1B1

— Department of Regional Industrial Expansion tel: (514) 283-6779
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square, Room 3709
P.O. Box 247
Montreal, Quebec H4Z 1E8

General Multimodal Transportation Guides

— *Transportation Guide — 1984*

Southam Business Publications tel: (416) 445-6641
1450 Don Mills Road
Don Mills, Ontario M3B 2X7
Charge; $30/yr. includes monthly magazine *Canadian Transportation and Distribution Management*

This is a guide to Canadian distribution services and organizations which includes a directory of Canadian intermodal rail services, air cargo, forwarders, brokers, pool car operators, small package firms, U.S. connecting carriers, marine carriers, public warehousing and interprovincial motor carriers.

— *Distribution Guide 1984*

Chilton Publishing Co. tel: (215) 964-4000
Chilton Way
Radnor, PA 19089
Charge; (Includes montly magazine) $30/yr.

The Distribution Guide lists air freight carriers and forwarders, truck lines, rail intermodal services (U.S. and Canada), forwarders and consolidators, shippers' associations and warehouses.

— *Traffic Management 1984 Directory*

Cahners Publishing Co. tel: (617) 536-7780
221 Colombus Avenue
Boston, MA 02116
Charge: Free to shippers

This guide provides data on air carriers, air freight forwarders, motor carriers, state agencies, intermodal facilities, services, steamship/container lines, ports, free trade zones and transportation/distribution organizations.

Inbound Traffic Guide 1984

Thomas Publishing Co. tel: (212) 290-7336
One Penn Plaza
New York, NY 10119
Charge: Free to shippers

In addition to many "how to" articles, this directory lists air express firms, air freight firms, customs house brokers, surface forwarders, freight consolidators, motor carriers, rail intermodal, shippers' associations, steamship lines and warehouses.

Physical Distribution Management Texts

—Bowersox, Donald J., Smykay, Edward M., and LaLonde, Bernard J. *Physical Distribution Management*. Toronto, Ontario: Collier-MacMillan Canada Ltd., 1983.

—Heskett, James L., Glaskowsky, Nicholas Jr., and Ivie, Robert M. *Business Logistics*. New York: Ronald Press Company, 1973.

—Taff, Charles A. *Management of Traffic and Physical Distribution*. Georgetown, Ontario: Richard D. Irwin, 1978.

Physical Distribution Advisory Counselling

The Government of Ontario offers a "Goods Distribution Consulting Service" using both in-house staff and external consultants to appraise and resolve problems faced by smaller Ontario industry. Ontario is also in the process of developing a computerized system to provide transportation rate and service data to Ontario shippers. For further information write or call:

Ministry of Transportation and Communications tel: (416) 248-7437
Goods Distribution Systems Office
Policy Planning Branch
2nd Floor, West Tower
1201 Wilson Avenue
Downsview, Ontario M3M 1J8

Small and medium-sized shippers in Quebec can obtain advice on transportation matters by contacting:

Ministère des Transports tel: (418) 643-2580
Direction générale, Transport Intermodal
Place Haute-Ville, 30e étage
700, boulevard Saint-Cyrille est
Québec (Québec) G1R 5H1

Air Transport

—*Air Cargo Guide*

Official Airline Guides, Inc. tel: (312) 654-6000
2000 Clearwater Drive
Oak Brook, IL 60521
$53 per year plus shipping including quarterly supplement.

This monthly guide contains complete worldwide information on the commercial air cargo industry. It includes domestic and international cargo flights, special cargo services, restricted articles, labelling information, local and toll-free phone numbers, etc. . .

—*Air Cargo From A to Z*

Air Transport Association of America tel: (202) 626-4000
1709 New York Avenue, N.W.
Washington, DC 20006
Charge: free

This document features a glossary of air freight industry terms, including accessorial services in air freight, such as advancement of charges and storage, zones used in establishing rates for priority mail packages moved by air, and types of air freight containers. The booklet also includes a section on packaging tips.

—*IATA Air Waybill Handbook*

International Air Transport Association
26 Chemin de Joinville
P.O. Box 160
1216 Cointrin-Geneva
Switzerland
Charge: $12.50

This handbook contains diagrammatic instructions explaining illustrations of the use of the various boxes on the air waybill, ratings for all categories of cargo, disbursements, restricted articles, etc.

Motor Carriers

—*Official Ontario Ship by Truck Directory*

Naylor Communications Ltd. tel: (204) 224-2267
1494 Regent Avenue West
Winnipeg, Manitoba R2C 3A8
Charge: $42.95

This directory provides comprehensive information on freight routings, common carriers, specialized carriers, and other data such as licence interpretations, truck payload commodity weights, Uniform Bill of Lading Conditions, cargo loss and damage claims, locations of customs offices and weigh scales, and glossary of trucking jargon and terminology.

—*Guide Officiel du Québec*

Guide du Transport par Camion Inc. tel: (514) 683-1461
C.P. 1188 — Succ. Pointe-Claire
Pointe-Claire, Quebec H9S 5K7
Charge: $26.00

This bilingual guide provides details on trucking companies serving points in Quebec to and from points in Canada and the United States. Information is also provided on vehicle leasing, warehousing, specialized carriers and freight forwarders.

—*Canadian Highway Carriers Guide*

Southam Business Publications tel: (416) 445-6641
1450 Don Mills Road
Don Mills, Ontario M3B 2X7
Charge: $33.95

A national listing of municipalities in Canada served directly by truck, details on each Canadian general-merchandise common motor carrier serving them, contact data on over-the-road small-parcel specialists and U.S. connecting highway carriers is provided.

—*American Motor Carrier Directory*

Guide Services, Inc. tel: (404) 396-7000
1140 Hammond Drive 6106
Atlanta, GA 30328
Charge: $145/yr.

This biannual directory lists all known general-commodity carriers, including their terminal locations and all points served throughout the U.S., Canada, and Mexico. It also contains interline gateway maps, state routing maps, and 10 territorial maps. A special section lists common motor carriers offering specialized services. Annual subscription includes a supplement, and a warehousing/distribution directory, listing warehouses and distribution services throughout the U.S.

—*Official Motor Carrier Directory* tel: (312) 939-1434
1130 South Canal Street
Chicago, Illinois

This directory covers motor carriers, their terminals, equipment and insurance limits, as well as state and federal regulatory agencies, and national trade organizations related to the transportation field. A section on air carriers is also included.

—*Guide to Cutting Your Freight Transportation Costs Under Trucking Deregulation*

Bohman Industrial Traffic Consultants tel: (617) 632-1913
335 East Broadway
Gardner, MA 01440
Charge: $25

This source identifies 31 major categories of rates, allowances and discounts that ICC-certified truckers currently publish, enabling shippers to cut freight costs by up to 57 per cent. Pricing methods discussed include volume incentives discounts, LTL commodity rates, aggregate-delivery discounts, loading allowances, and reduced release value rates.

Rail

—*The Official Railway Guide*

National Railway Publication Company tel: (212) 563-7210
424 West 33rd Street
New York, NY 10001
Charge: $74.00/yr.

This bi-monthly guide lists U.S., Canadian and Mexican rail freight schedules, mileages, connections, maps, personnel listings, TOFC ramp locations, key intermodal personnel and bulk transfer facilities for handling liquid and dry commodities. A station index for 50,000 points, with line and schedule cross-references and a late news digest are also provided.

Intermodal

The Official Intermodal Guide

Intermodal Publishing Co., Ltd. tel: (212) 563-7310
414 West 33rd Street
New York, NY 10001
Charge: $60.00/yr.

Information is given on intermodal carriers and facilities handling highway trailers and containers. The guide also lists personnel, service areas, telephone contacts, other pertinent data, and regional maps. An index refers to the location of towns in relation to intermodal facilities, and a list of drayage and non-local highways carriers is provided.

—*Intermodal Carrier/Agent Selection Guide*

The Land, Air, Sea Transportation Publishing Co. tel: (212) 777-0780
Published for American Resources Development Group
67 Irving Place
New York, NY 10003
Charge: $19.95

This guide is a complete directory of carriers and agents offering transportation services in today's deregulated marketplace. More than 6,000 companies are listed alphabetically, by type of service and state. Included are irregular-route common carriers, contract carriers, registered transportation brokers, and shippers' associations. Listings include company name, address, and telephone, telex, or TWX number. An explanation of the rules governing companies' activities is also given.

Marine

—See "General Multimodal Transportation Guides" and Marine Carrier listings in Section VI.

Freight Forwarders

—See "General Multimodal Transportation Guides"

—*A Guide to Selecting the Freight Forwarder*

International Trade Institute Inc. tel: (513) 543-2453
5055 North Main Street
Dayton, Ohio 45415
Charge: $17.50

This guide discusses how to identify which service your forwarder does and doesn't offer and includes a questionnaire to help you evaluate freight forwarders' service.

—Canadian International Freight Forwarders Association
P.O. Box 156
Place d'Armes
Montreal, Quebec H2Y 3E9

CIFFA publishes an annual membership directory and a "Code of Ethics and Standard Trading Conditions" (free of charge) which describe the obligations of forwarders who are members of this organization.

Transportation Brokers

—*Truck Broker Directory*

J. J. Keller & Associates inc. tel: 1-800-558-5011
145 West Wisconsin Avenue
P.O. Box 368
Neenah, WI 54956
Charge: $25

This directory lists truck and product brokers, shippers, growers, etc. by city and state — more than 4,000 sources — and is designed to minimize backhaul problems for private and exempt carriers, produce haulers, and owner-operators.

—The Transportation Brokers' Conference of America tel: (312) 687-0222
P.O. Box 209
Oak Forest, Illinois 60452

The conference may be contacted for general information on brokers and for a membership listing.

Shippers' Agents

—See "General Multimodal Transportation Guide"

Shippers' Associations

—*AISA Guide to Shipping Cooperatives*

American Institute for Shippers' Associations tel: (202) 628-0933
1411 K Street, N.W.
Suite 700
Washington, DC 20005
Charge: $20

This guide to shippers' associations and co-ops identifies phone numbers and contacts, services offered, cargo limitations, consolidation points and distribution points for 109 shippers' associations.

—*National Directory of Agricultural Cooperatives That Can Legally Haul Your Freight*

Bohman Industrial Traffic Consultants tel: (617) 632-1913
335 East Broadway
Gardiner, MA 01440
Charge: $16.95

This directory lists more than 100 agricultural cooperatives that have taken advantage of provisions of the Motor Carrier Act of 1980 permitting them to transport non-farm, non-member regulated commodities in interstate commerce — up to 25 per cent of their total annual tonnage — totally free of ICC regulation.

Private Carriage

—From the Private Carriers Conference tel: (202) 797-5404
American Trucking Association
1616 P. Street, N.W.
Washington, DC 20036

—*Reciprocity Guide for Private Carriers*

The Reciprocity Guide lists state and provincial regulations, fuel-purchase laws, mileage taxes, trip permits, excess size and weight permits, registration requirements, and reciprocity agreements faced by private carriers. $20 for first copy; $10 for additional copies.

—*Compendium of Federal Laws and Regulations Governing Private Carriers of Property by Motor Vehicle and Volume II, Labour Compendium.*

All federal laws applicable to private carriers are compiled herein. The compendium also contains sections on ICC leasing regulations, tax regulations, safety regulations, ICC-DOT personnel, plus a complete bibliography. Vol. II contains all applicable labour laws and NLRB rulings pertaining to private trucking and a layman's discussion of each.

—From J. J. Keller & Associates, Inc. tel: 1-800-558-5011
145 West Wisconsin Avenue
P.O. Box 368
Neenah, Wisconsin 54956

—*Federal Motor Carrier Safety Regulations Pocketbook*

This publication covers qualifications of drivers, the driving of motor vehicles, parts and accessories, reporting of accidents, hours of drivers' services, inspection and maintenance, and transportation of hazardous materials.
Charge: $2.25

—*National Backhaul Guide*

The Backhaul Guide brings together the regulation laws, and administrative rulings pertaining to trip leasing. An extensive listing of carriers and source of loads and a comprehensive discussion of the field of exempt transportation services are also published. $95. Updating service available.

—*Trucking Permit & Tax Bulletin*

This is a monthly bulletin presenting up-to-date federal and individual state changes in regulations governing the trucking industry. Annual subscription $75.

— *Vehicle Size and Weights Manual*

Oversize and overweight permit information for the federal government and all states are given. One-time purchase $85. Updating service available.

— *Specialized Transportation Services Guide*

In addition to providing a complete listing of private carriers, contract carriers, freight forwarders, rail carriers and shippers' associations, this is a guide to carriers/organizations that can help a shipper move goods at reduced rates. It excludes regular route common carriers. The directory also has information on consultants, brokers, equipment leasing services, insurance requirements, and various groups/organizations by state helpful to a shipper doing business in each state.
Charge: $95

— *State Regulations for Private Truck Operators*

Private Truck Council of America, Inc. tel: (202) 785-4900
1011 Seventeenth Street, N.W.
Washington, DC 20036
Charge: Members $65 first year; $55 per year for subsequent year.
Non-members, $85 per year.

Special requirements for private truck operators; registration and proportion, fuel taxes, road, axle, or mile permits, size and weight limits, and toll roads and turnpikes.

Export Documentation

— Export permit requirements and applications (if required) are available from:

Export Controls Division tel: (613) 996-2387
Special Trade Relations Bureau
Department of External Affairs
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Information relating to the entry of Canadian goods into the United States is available from:

— Market Entry Section tel: (613) 993-7484
U.S. Marketing Division
Department of External Affairs
Ottawa, Ontario K1A 0G2

— *Importing to the United States*
Department of Treasury
United States Customs Service
Washington, DC 20229, U.S.A.
Charge: free

Warehousing

— See "General Multimodal Transportation Guides"

— For a rated listing of warehouse facilities in the Southeastern United States, called "Public Warehouses" (July 28, 1981), contact:

Canadian Consulate General tel: (404) 577-6810
400 South Omni International
Atlanta, Georgia 30303

— Listings of warehousing facilities throughout the United States including available square footage, special services, addresses, phone numbers and personnel can be obtained free of charge by contacting:

— American Warehousemen's Association tel: (312) 787-3377
1165 N. Clark Street, Suite 613
Chicago, Illinois 60610

— International Association of Refrigerated Warehouses tel: (301) 652-5674
7315 Wisconsin Avenue, Suite 700W
Bethesda, Maryland 20814

— Publications from:

Marketing Publications Inc. tel: (301) 585-0730
8701 Georgia Avenue
Silver Spring, Maryland 21901

— *Warehousing Productivity Report*

A four-page monthly newsletter with feature articles on warehousing topics and news items on trends and developments. Price: $80/yr.

— *The A B C's of Marketing*

Focuses on the "what, where and why" of warehousing and provides useful instruction on warehousing functions, operations, and decision-making. Price: $15.

Free Trade Zones

— See listing of Free Trade Zones in Section VI

— Publications From:

Department of the Treasury tel: (202) 377-2000
U.S. Customs Service
The Foreign Trade Zones Board
Washington, DC 20229

— *Foreign Trade Zones — U.S. Customs Procedures and Requirements*

— *Policies and Procedures Manual, Foreign Trade Zone Operations*

TRANSPORTATION SELECTION CHECK LIST

Information in the preceding sections has been designed to help you evaluate the transportation alternative best suited to your particular company's needs for shipping to markets in the Southern United States. The following list of questions you should be asking of your Southern U.S. customers, yourself, and transportation companies will help you organize your transportation as simply as possible.

Questions For Your Customers

- ____ Is the customer willing to pay for freight and duty charges on top of the cost of the goods or does he want an all-inclusive delivered price quote?
- ____ Does the customer prefer to arrange and pay for the transportation himself?
- ____ How urgently (within how many days) is the shipment required?
- ____ Will the customer slightly increase or decrease the order size to fit standard shipping sizes such as pallets or containers?
- ____ Does the customer have space available in his own private fleet of trucks returning from having delivered his own products to his customers in Ontario and Quebec?
- ____ Can the customer recommend a good transportation organization with which he is already doing substantial business and receiving discounts?
- ____ Does your customer have his own rail siding or is he located near an airport?

Questions to Ask Yourself

- ____ Have you checked with all your production departments or sales people to see if there are several shipments going to the same city (or points nearby) which can be consolidated into a larger load?
- ____ Is there another nearby company that might be interested in pooling shipments with you to get a better rate?
- ____ Have you prepared an accurate description of your goods so that they may be properly classified by carriers?
- ____ Is your product susceptible to damage and does it require special packaging or crating and insurance for a long distance haul?
- ____ Can your product be knocked down and packaged as compactly as possible?
- ____ If you have your own fleet of trucks, can you spare one for four or five days for the long haul and will you be able to arrange a return load?
- ____ Is your own fleet of trucks available to haul the goods short distances to carriers' local or American border terminals?
- ____ If you are thinking of using your own fleet have you worked out a "per mile" truck operating cost to compare to rates charged by carriers and intermediaries?
- ____ Is your plant equipped with a rail siding or located near an airport?
- ____ If you are unsure as to which transportation organizations are best for you, have you checked with colleagues in your industry or with transportation consultants in the Governments of Quebec or Ontario?
- ____ Do your sales forecasts allow you to offer carriers large and regular volumes over time in return for lower rates?
- ____ Can you prepare all of the necessary export documentation yourself or would you feel more comfortable having an intermediary do it on your behalf for a small fee?
- ____ Having answered all of these questions, which transportation alternative is best for you and which kind of transportation companies should you be calling upon?

Questions For or About Carriers and Intermediaries

- ____ Is there more than one company offering service on a particular route or between city pairs and, if not, are alternate routings and carriers available?
- ____ Have you sought out carriers who would normally return to the Southern U.S. empty and who are willing to offer attractive rates on backhauls?
- ____ Does the carrier have legally licensed operating authority to haul goods on the route?
- ____ Is the company well established (i.e., does it have a track record)?
- ____ Does the transportation company offer:
  - ___ through rates and bills of lading?
  - ___ proper equipment on demand?
  - ___ computerized shipment tracing?
  - ___ a guaranteed delivery schedule?
  - ___ sufficient insurance coverage (liability)?
  - ___ discount plans?
  - ___ customs brokerage and export documentation services?
  - ___ other unique services?
- ____ Will the goods be shipped directly from origin to destination by the same carrier, of if not, how many (and which) carriers will be involved?
- ____ If several carriers are to be involved, who has final responsibility (liability) for the safe delivery of the goods?

- ____ Can somebody in your industry association or a colleague in your community give the transportation company a good reference (or have you asked the company for references)?
- ____ Has the company quoted you an all-inclusive rate and guaranteed delivery time? (Avoid companies that will not commit themselves to a rate or that will let you know how much the cost is after the fact.)
- ____ What extra costs (if any) will you have to incur beyond the cost quoted?
- ____ Are you satisfied that the transportation company rather than your company will be fully liable for the safe delivery of the goods?
- ____ Have you checked with more than one carrier before making a decision to ship?
- ____ For purposes of comparison, did you check with U.S. domiciled carriers for lower backhaul rates?
- ____ Have you included intermediaries (middlemen) such as shippers' agents, forwarders, brokers, and shippers' associations in your evaluation?

Questions to Ask After the Initial Movement

- ____ Did the customer receive the shipment on time and in good order?
- ____ After you have received payment for the goods and have paid all transportation and related charges, did you make a profit on the shipment?
- ____ If you lost money, have you analyzed what went wrong to see if there is a better shipping arrangement that can be made for the next time?
- ____ If you used an intermediary for your first few shipments, are you now familiar enough with the territory, or are your sales volumes growing enough for you to deal with carriers directly?
- ____ When using a carrier or intermediary on subsequent occasions are you comparing current rate quotes to past ones to make sure you are paying no more than you did the last time?
- ____ After using a transportation organization for several shipments, have you re-evaluated other organizations to see if you are still getting the best rates and service?
- ____ If you have regular movements, and are knowledgeable of your commodity characteristics and service requirements, have you considered negotiating specific commodity rates (as opposed to class rates) with common carriers?
- ____ Are your sales within a region growing enough for you to consider larger volume shipment consolidation to a central Southern U.S. warehouse for redistribution to your growing list of customers?
- ____ Are you reading trade and transportation publications, and generally keeping your eyes open for new, innovative, and perhaps cheaper transportation alternatives?

GLOSSARY

accessorial service	a service rendered in addition to the physical transportation service, such as heating, refrigeration, storage, packing, etc. . .
backhaul	to haul over part of a route which has already been travelled on the headhaul.
bonded goods	goods deposited in a bonded warehouse.
class rate	a general rate for goods with similar characteristics falling within a broad classification.
commodity rate	a rate for goods specifically named in a tariff of tolls.
common carrier	a carrier who is licensed to carry all goods offered to it within the terms of its operating authority for compensation.
density	the weight of an article per cubic unit of measure.
drayage	the hauling of freight from the shipper's dock to the carrier's origin terminal and from the carrier's destination terminal to the consignee's dock.
free on board (F.O.B.)	loaded aboard a carrier's vehicle at the point at which responsibility for risk and expense passes from seller to buyer.
freight all kinds (F.A.K.)	general unclassified freight
gateway	the point at which freight is interchanged or interlined between two carriers or at which a carrier joins two operating authorities for the provision of through service.
interlining	the transference of freight from one carrier to another, the joining together of whose individual operating authorities allows for the point to point transportation of goods.
liability	legal and/or financial responsibility for the safe, damage-free delivery of goods.
physical distribution management	the activities concerned with the efficient movement of raw materials from the sources of supply to production and finished products to the customer including transportation, warehousing, materials, handling, packaging, inventory control, order processing, sales forecasting and customer service.
pool car	a rail car used by intermediaries to transport the consolidated shipments of several clients.
reciprocity	the granting of privileges by a state or province to vehicles or vehicle owners from another state or province in return for similar privileges.
released value rates	special low rates offered by certain types of carriers in return for their being released from liability for damage by the shipper.
tracing	the act of determining the physical location of goods in transit.
through bill of lading	a single bill of lading presented by an issuing carrier covering the door-to-door movement of goods.
waybill	a transportation form issued for each shipment, showing all details.

Sources: — Canadian Institute of Traffic and Transportation
— E. M. LUDWICK & ASSOCIATES INC.

Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada

Études du marché des États-Unis

Simplifier le transport de vos marchandises vers le sud des États-Unis

Simplifier le transport de vos marchandises vers le sud des États-Unis

Préparé par:
E. M. Ludwick & Associates Inc.
R. L. Banks & Associates, Inc.

août 1984

Canada

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE 4

SOMMAIRE 5

SECTION I — FACILITÉ DU TRANSPORT VERS LE SUD DES ÉTATS-UNIS 6

SECTION II — OPTIONS DE TRANSPORT 9

A. — TRAITER DIRECTEMENT AVEC LES TRANSPORTEURS 9

— Transporteurs aériens 9

— Transporteurs routiers publics 10

— Camionneurs indépendants/Propriétaires-exploitants 12

— Transporteurs ferroviaires 12

— Transporteurs intermodes 13

— Transporteurs fluviaux 13

B. — UTILISER DES INTERMÉDIAIRES 14

— Transitaires 14

— Courtiers en transport 15

— Agents d'expéditeurs 16

— Groupements d'expéditeurs 16

C. — ORGANISER SOI-MÊME SON TRANSPORT 17

— Transport privé 17

SECTION III — FRAIS DE TRANSPORT COMPARÉS 19

SECTION IV — DOCUMENTATION DES EXPORTATIONS 22

SECTION V — ENTREPOSAGE ET DISTRIBUTION 24

SECTION VI — LISTES CHOISIES DE TRANSPORTEURS, D'ORGANISMES DE TRANSPORT ET DE ZONES FRANCHES 26

SECTION VII — SOURCES DE RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES 29

QUESTIONNAIRE POUR LE CHOIX D'UN MODE DE TRANSPORT 35

GLOSSAIRE 37

PRÉFACE

Ce rapport a été préparé pour le compte de la Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement — États-Unis, du ministère des Affaires extérieures, ainsi que des consulats généraux du Canada à Dallas, au Texas, et à Atlanta, en Georgie. Ces bureaux ont recensé un grand nombre de possibilités de ventes de produits canadiens sur ce marché du sud des États-Unis en rapide expansion. Lorsqu'elles vendent sur ces marchés pour la première fois, certaines entreprises découvrent que, bien que leurs produits soient bien acceptés par les clients éventuels et que leur prix « local » semble raisonnable, le prix final au débarquement ou à la livraison des marchandises aux États-Unis, y compris le fret, peut s'avérer trop élevé *à moins* que l'expéditeur ne recherche et n'utilise le mode de transport le plus économique possible. L'intention de ce document est donc de fournir aux futurs exportateurs canadiens des renseignements de base sur les réseaux de transport et de distribution de façon à les aider à pénétrer ces marchés.

L'information contenue est destinée aux nouveaux exportateurs de l'Ontario et du Québec qui, intéressés à élargir leurs ventes de façon à y englober des exportations vers le sud des États-Unis, ne comptent pas dans leurs rangs des spécialistes du transport des marchandises connaissant bien les « complexités » de l'exportation aux États-Unis. Le rapport devrait être également utile aux exportateurs qui ont l'habitude de vendre sur les marchés américains, mais qui pourraient améliorer leur avantage concurrentiel et accroître leur marge bénéficiaire en explorant plusieurs autres options de transport économiques, et obtenir ainsi les taux de fret les plus économiques répondant à leurs besoins particuliers.

Ce type de document ne permet pas d'expliquer en détail comment accomplir toutes les tâches liées aux fonctions de transport et de distribution — étant donné surtout le fait que les transporteurs offrent constamment de nouveaux choix, de nouveaux services et de nouveaux prix. Notre objectif est plutôt de fournir aux exportateurs de l'Ontario et du Québec des renseignements :

1) qui leur permettent de comprendre les avantages et désavantages relatifs des diverses options de transport de sorte qu'ils puissent choisir la méthode la plus appropriée;
2) qui leur donnent les particularités de chaque option de sorte qu'ils puissent mieux comprendre comment utiliser une méthode de transport à leur meilleur avantage;
3) qui fournissent des orientations générales sur les coûts relatifs de chaque mode de transport;
4) qui expliquent certaines des subtilités de l'activité d'exportation comme les exigences en matière de documentation, l'entreposage et l'utilisation des zones franches; et
5) qui leur permettent de mieux comprendre leurs besoins propres en matière de transport.

SOMMAIRE

Un grand nombre de solutions de rechange viables et économiques s'offrent aux entreprises ontariennes et québécoises de toutes tailles et de toutes catégories qui exportent leurs produits vers les marchés en croissance du sud des États-Unis. Pour les entreprises ayant urgemment besoin d'expédier de petites quantités de produits à forte valeur ou de produits fragiles, nombre de villes du centre du Canada et du sud des États-Unis sont bien desservies par transport aérien. Les petits expéditeurs moins pressés peuvent obtenir des taux moindres de transporteurs routiers détenteurs de permis. Certains intermédiaires comme les transitaires, les courtiers en transport, les agents d'expéditeurs et les groupements d'expéditeurs offrent des taux moindres aux petits exportateurs en regroupant un grand nombre de petits envois divers en lots complets. Certaines de ces entreprises offrent également des conseils sur les documents d'exportation, sur le transport et sur la distribution ainsi que d'autres services qui peuvent être fort utiles au nouvel exportateur et aux entreprises n'ayant pas le personnel nécessaire pour coordonner et contrôler les mouvements de marchandises liés à des envois occasionnels.

Les entreprises dont les exportations vers le sud des États-Unis sont plus importantes et qui peuvent faire l'expédition en chargements complets (sur camion, wagon ou remorque) trouveront que les taux de transport vers le sud sont économiques comparativement aux taux demandés pour les petites expéditions. Étant donné que les transporteurs routiers publics et les entreprises de chemins de fer offrent les mêmes taux pour les expéditions occasionnelles de chargements complets, le choix du transporteur dépendra davantage de la rapidité et de la qualité du service fourni; le transport routier se fait plus rapidement et risque moins d'endommager la marchandise que l'expédition par chemin de fer (chargement de wagon complet et transport intermodes). Là encore, les intermédiaires peuvent offrir de bons taux pour les expéditions occasionnelles de chargements complets parce qu'ils ont un bon pouvoir de négociation lorsqu'ils agissent pour le compte de nombreux expéditeurs, et parce qu'ils participent souvent à la coordination du voyage de retour pour le compte de camionneurs indépendants et de transporteurs privés. Plutôt que d'effectuer un trajet de retour lège, ces camionneurs feront savoir aux intermédiaires que leurs services sont offerts à des taux avantageux.

Les expéditeurs du centre du Canada dont les envois sont volumineux et fréquents et les exportateurs moins importants qui voient leurs volumes de fret s'accroître considérablement pourront négocier des rabais sur le volume avec les transporteurs routiers publics et les sociétés de chemins de fer. D'autre part, les entreprises qui exportent en grandes quantités vers le sud des États-Unis pourraient en venir à un point où le transport des marchandises peut se faire sur leurs propres camions. Toutefois, les expéditeurs de cette taille seront probablement actifs sur de nombreux marchés du sud des États-Unis et utiliseront plusieurs solutions de rechange pouvant répondre à leurs besoins particuliers afin de minimiser les coûts globaux de transport et de distribution.

La section I de ce rapport traite de la simplicité et de l'intérêt relatifs de l'expédition vers les marchés du sud des États-Unis et analyse les éléments que doit soupeser l'exportateur lorsqu'il s'agit de décider d'un mode de transport. La section II analyse les diverses options qui s'offrent pour l'exportation vers des marchés du sud des États-Unis. On y présente diverses options (traiter directement avec les transporteurs, utiliser des intermédiaires qui s'y connaissent ou transporter les biens à titre privé) ainsi que les grandes caractéristiques de chaque mode de transport afin de vous aider à décider du ou des modes répondant de plus près à vos besoins. La section III donne une idée des coûts en cause.

Outre les considérations sur le mode de transport, les nouveaux exportateurs devraient savoir que les gouvernements canadien et américain demandent que soient remplis certains documents, dont les principaux sont mentionnés à la section IV. La section V indique aux entreprises des moyens qui leur permettront de réduire leurs coûts globaux de transport en utilisant les entrepôts publics dans les grands centres américains ainsi que les entrepôts de douane dans les zones franches lorsque les marchandises sont destinées à la réexportation off-shore.

Bien que ce rapport vise à simplifier votre transport vers le sud des États-Unis en vous faisant connaître les options disponibles, il ne saurait remplacer votre bon jugement ou votre propre recherche. A cet égard, nous présentons aux sections VI et VII des listes choisies d'organismes de transport desservant les marchés du sud des États-Unis ainsi qu'un certain nombre d'autres sources de renseignements. Afin de vous aider à évaluer les modes de transport à utiliser maintenant ou plus tard, nous présentons un questionnaire qui vous aidera aux diverses étapes du processus de choix d'un mode de transport. Le document se termine par un glossaire définissant les termes utilisés.

SECTION I — FACILITÉ DU TRANSPORT VERS LE SUD DES ÉTATS-UNIS

De tous les marchés extérieurs pour les produits canadiens, le marché américain est le plus facilement accessible et pénétrable. La proximité géographique de nos deux pays et nos relations commerciales de longue date offrent des avantages uniques. Par exemple, du point de vue de l'acceptation d'un produit, certaines similarités entre nos deux nations facilitent la connaissance que nos entreprises ont des exigences du marché américain.

Du point de vue du transport, aucun autre pays n'offre au Canada les mêmes avantages en ce qui touche :

- la multitude de transporteurs qui offrent leurs services;
- la fréquence des services directs et indirects reliant nombre de villes canadiennes et américaines;
- les coûts relativement moindres du transport de marchandises vers un marché extérieur aussi proche;
- la facilité et le coût relativement peu élevé des communications qui permettent le maintien de bonnes relations entre vendeurs canadiens et acheteurs américains en ce qui touche certains aspects importants comme le traitement rapide des commandes et le repérage des expéditions;
- la simplicité des documents d'exportation et des formalités commerciales à remplir; et
- la similarité des pratiques et des attitudes commerciales.

Les 10 États du sud des États-Unis — Alabama, Arkansas, Floride, Georgie, Louisiane, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee et Texas — offrent d'excellents débouchés à nos fabricants du Québec et de l'Ontario. La population globale de ces 10 États s'est accrue de plus de 2,2 % par année, passant de quelque 46 millions en 1970 à plus de 56 millions d'habitants en 1980. Afin de recenser les débouchés qui s'offrent à nos exportateurs, les consulats généraux du Canada à Atlanta et à Dallas, de concert avec la Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement — États-Unis du ministère des Affaires extérieures, ont mené plusieurs études de marché; et d'autres études sont en cours. À ce jour, la région prospère du « Sun Belt » a révélé des débouchés pour les machines et l'équipement d'exploitation forestière, le bois de dimension, les armoires et le mobilier de cuisine ainsi que le cheptel reproducteur, pour n'en nommer que quelques-uns. Ce rapport a été préparé pour vous aider à évaluer les options de transport les plus économiques qui vous permettront d'exploiter les marchés de la région en pleine croissance du sud des États-Unis.

La plupart des règles et principes décisionnels dont vous devriez tenir compte pour l'expédition de biens vers les États de New York, du Michigan ou de l'Ohio s'appliquent au transport de marchandises vers les marchés du sud des États-Unis, la seule différence étant que ces marchés sont plus éloignés et que les frais d'expédition sont conséquemment plus élevés. Pour offrir des prix à la livraison qui soient concurrentiels et rentables, il vous faudra donc évaluer de façon plus critique vos options de transport vers le sud des États-Unis. Ces évaluations devraient vous révéler qu'il existe plusieurs mesures que vous pouvez prendre pour exporter vos marchandises vers le sud à un coût global de distribution moins élevé que celui que vous pourriez avoir d'abord imaginé.

Par exemple, si vous faites plusieurs expéditions au même client pendant la même journée ou la même semaine, vous pourriez regrouper vos marchandises en un seul chargement et réaliser ainsi d'importantes épargnes. La raison en est que les taux des transporteurs englobent des frais minimaux de manutention qui s'appliquent à chaque expédition, quelle que soit sa taille. Il arrive très souvent que l'on puisse expédier un volume ou un poids deux fois plus important sur la même distance pour seulement un petit supplément. Des épargnes de 20 à 50 % peuvent être réalisées en regroupant plusieurs expéditions en un seul lot. Ces épargnes doivent évidemment être soupesées contre les coûts possibles d'un délai de livraison plus long et d'un accroissement des frais de stockage et d'inventaire.

Un autre fait important est que de nombreux transporteurs (notamment les entreprises de camionnage et les sociétés de chemins de fer) fondent leurs taux sur des classifications de produits en regroupant dans la même « catégorie » de marchandises celles qui ont les mêmes caractéristiques sur le plan du transport. Les classifications sont fondées sur la valeur, la densité (poids par unité de mesure cube), le risque de perte, d'endommagement et de pillage, des considérations de concurrence ainsi que la fréquence et le volume de mouvements similaires. Il arrive très souvent que des marchandises puissent être classées dans plusieurs catégories. On peut obtenir des classements (et donc des tarifs) de catégorie moins élevés :

- en réduisant la responsabilité du transporteur au titre de la perte et de l'endommagement en réduisant à son vrai niveau la valeur déclarée du produit;
- en changeant la configuration du produit (l'expédier en vrac plutôt qu'en emballages distincts); et
- en changeant le mode d'emballage (par exemple, expédier les marchandises démontées plutôt qu'assemblées).

Par conséquent, en décrivant convenablement vos marchandises au transporteur, vos efforts pourront être souvent récompensés par l'obtention de taux moindres.

Une étude récente des questions de transport et de distribution intéressant les petits expéditeurs[1] a révélé un certain nombre d'autres points que vous auriez intérêt à noter.

— Les tarifs forfaitaires internationaux de catégorie publiés par le Bureau des tarifs de la frontière du Niagara (NFTB) ont été jugés excessifs comparativement aux taux demandés par les transporteurs routiers américains. Les taux de ces derniers peuvent être comparés par les expéditeurs qui envoient leurs marchandises aux postes des douanes américaines qui servent de terminaux aux transporteurs routiers américains.

— Les transporteurs qui ont d'importants réseaux de terminaux aux États-Unis et au Canada et qui sont largement connus dans les deux pays offrent des taux de chargements partiels (LTL) sensiblement moins élevés que ceux du Bureau des tarifs.

— Les expéditeurs devraient savoir qu'ils peuvent négocier des tarifs marchandises (par opposition aux tarifs de catégorie plus élevés) avec les transporteurs s'ils acheminent régulièrement des marchandises entre une ville canadienne et une ville américaine données.

Bien que ce rapport s'intéresse aux divers moyens qui s'offrent d'aider les expéditeurs à réduire leurs coûts de transport, il est important de savoir qu'un bon réseau de distribution des marchandises exige plus que l'obtention des taux de fret les moins élevés. Il faut aussi trouver le coût global le moins élevé qui réponde aux exigences de la distribution des marchandises depuis l'usine jusqu'à l'entrepôt du client.

Le concept de la distribution en tant que système intégré est communément appelé « distribution physique ou gestion de la logistique ». Le concept suppose essentiellement des compromis. Une réduction des coûts de transport peut souvent se traduire dans un relèvement des coûts liés au maintien de stocks. Des modes d'acheminement plus lent comme le transport ferroviaire peuvent souvent entraîner un relèvement des coûts attribuables aux pertes et dommages ainsi que des coûts d'obsolescence, bien que les taux puissent être moins élevés.

Un exemple simplifié nous montre comment l'analyse de la distribution physique peut aider les expéditeurs à évaluer les diverses options possibles dans le choix des meilleures voies d'acheminement. Étudions le cas hypothétique d'une moyenne entreprise de fabrication de composants électroniques d'Ottawa qui expédie chaque année 500 000 livres de marchandises à des clients de Houston, au Texas. L'entreprise produit chaque jour 2 000 livres de marchandises à exporter au Texas, pour une valeur approximative de 20 000 dollars. Les options qu'elle a étudiées sont d'expédier 10 000 livres par fret aérien environ une fois par semaine, 40,000 livres par camion environ une fois par mois, ou 60 000 par chemin de fer (sans voie privée de chargement) toutes les six semaines. Étant donné la taille et la fréquence de ces expéditions, les coûts globaux de distribution s'établiraient comme suit :

Options de distribution

	Fret aérien	Transport routier	Chemin de fer
1. Fret de base	$180 000	$ 90 000	$ 75 000
2. Ramassage et livraison	22 500	—	6 300
3. Entreposage (avant expédition)	2 000	20 000	30 000
4. Intérêts sur les stocks non expédiés et sur les marchandises en transit	200	5 200	12 600
5. Pertes et dommages	2 500	5 000	7 500
TOTAL	$207 200	$120 200	$131 400
Coûts de distribution/ la livre	41,2¢	24,0¢	26,3¢

Si cet expéditeur hypothétique choisissait son mode de transport sur la seule base des taux de fret, il choisirait évidemment le transport ferroviaire. Toutefois, si les autres éléments de distribution physique sont pris en compte, l'utilisation d'un transporteur routier serait la plus rentable.

Étant donné que le transport par chemin de fer est le plus lent et que son délai de livraison est le plus variable, il faut que l'expéditeur maintienne des stocks (en usine ou en transit) plus importants qu'il ne serait nécessaire pour d'autres modes de transport. (Pour le transport aérien, des stocks minimaux ou nuls sont requis.) Le transport ferroviaire oblige également l'expéditeur à consacrer une part beaucoup plus importante de son capital circulant au maintien de stocks. Enfin, les frais liés aux pertes et dommages occasionnés par le transport ferroviaire sont plus élevés dans notre exemple, puisque ce mode de transport pourrait causer de plus lourds dommages à des biens fragiles comme des ordinateurs.

Si l'on examine les coûts unitaires liés à chaque mode de transport, le transport routier semble être le plus économique pour cet expéditeur : bien que les taux de ce mode de transport ne soient pas aussi bas que ceux du transport

[1] Peter Skorochod et Bob Bergevin, *Issues in Transportation/ Distribution for the Small/New Exporter*. Document présenté à la réunion annuelle de mai 1984 du Groupe de recherches sur les transports au Canada, Jasper (Alberta).

ferroviaire, les épargnes associées aux coûts d'entreposage, de maintien de capital circulant ainsi que de pertes et de dommages viennent plus que compenser cet écart de prix. Ainsi, du point de vue global de la distribution physique/logistique, cet expéditeur devrait choisir un transporteur routier.

L'analyse de vos options de transport en fonction du volume annuel de vos expéditions vers un marché précis, comme il est montré dans notre exemple, est une opération qui vous montrera la bonne orientation générale à suivre. Toutefois, l'évolution de la capacité de production des installations, les nouvelles commandes, l'état des stocks, les modalités de vente, les exigences du client en terme de livraison, l'encaisse, la disponibilité de nouveaux transporteurs, la législation sur les transports et toute une foule d'autres facteurs font que vous devriez réévaluer souvent vos options de transport. Par exemple, si vos ventes se font selon la formule de l'envoi payable sur réception et que vous vous trouvez dans une situation de trésorerie difficile, vous pourriez avoir intérêt à payer à l'occasion des frais de transport plus élevés pour acheminer le plus vite possible vos marchandises.

De plus, il n'y a pas deux entreprises identiques. Il arrive souvent que certaines de nos plus grandes entreprises œuvrant dans le même secteur d'activité et se concurrençant sur les mêmes marchés prennent des arrangements de transport fort différents pour des raisons tout aussi bonnes et avec des résultats tout aussi rentables. Par exemple, un deuxième fabricant de composants électroniques à Ottawa (en concurrence avec notre expéditeur hypothétique déjà mentionné) exportant sensiblement les mêmes volumes de marchandises au Texas ferait face à un autre ensemble d'options et de critères de prise de décision s'il possédait son propre parc de camions, ou si son client acceptait de payer un supplément pour se faire livrer plus rapidement, ou si son client avait négocié des rabais sur le volume ou des taux de retour spéciaux pour faire revenir des facteurs de production du centre du Canada jusqu'au sud des États-Unis; ou si. . .

Le fait est que, pour tout secteur industriel ou tout groupe régional d'entreprises, il n'existe aucun mode de transport qui serait le plus efficient et le plus rentable pour tout le monde. Si, afin de vous tailler un avantage concurrentiel sur vos marchés canadiens, vous faites les choses différemment de vos concurrents directs, il est logique que vous puissiez et que vous vouliez faire les choses différemment pour protéger vos marchés extérieurs. *En matière de transport, le principe général à ne jamais oublier est de ne jamais accepter une situation qui ne vous laisse aucun choix; les choix existent : à vous de les chercher et de les évaluer.*

Votre propre travail d'évaluation vous aidera à trouver vos véritables coûts globaux de transport et de distribution (par opposition à une simple comparaison des taux de fret) et vous permettra de choisir l'option de transport vous permettant d'expédier vos marchandises vers le sud des États-Unis de la façon la plus rentable.

La section II de ce rapport vise justement à vous faciliter ce travail de recherche en vous fournissant des renseignements qui limiteront les options de transport à celles qui sont les mieux adaptées à vos besoins. *Le questionnaire inséré à la fin du rapport vous fait traverser le processus de choix d'un mode de transport en soulevant les questions que vous devriez poser à vous-même, à vos clients potentiels (ou actuels) dans le sud des États-Unis ainsi qu'aux entreprises de transport, entre la date de conclusion de la vente à la date de la dernière livraison des marchandises, afin d'en arriver à la meilleure décision en matière de transport.*

SECTION II — OPTIONS DE TRANSPORT

Lorsqu'il s'agit d'acheter des matières premières pour fabriquer vos produits, vous pouvez soit les acheter directement des grands fournisseurs, les obtenir par l'entremise d'un intermédiaire ou d'un courtier, ou les produire vous-même. L'achat de services de transport se fait sensiblement de la même façon en ceci que vous pouvez soit communiquer directement avec les transporteurs de chaque mode de transport (aérien, routier, ferroviaire, intermodal et maritime), utiliser le pouvoir de négociation d'intermédiaires (transitaires, courtiers en transport, agents d'expéditeurs et groupements d'expéditeurs), ou transporter vous-mêmes les marchandises avec vos propres camions.

L'objectif de cette section est de recenser les avantages et désavantages relatifs de divers arrangements de transport en fonction de leurs caractéristiques respectives. Nous soulignons également la situation actuelle dans chaque mode et les pratiques qu'il est sage de garder à l'esprit lorsqu'on utilise l'un de ces modes.

A. TRAITER DIRECTEMENT AVEC LES TRANSPORTEURS

Transporteurs aériens

Le transport aérien est le plus rapide. Les tarifs sont aussi habituellement les plus élevés. Par conséquent, le transport aérien est utilisé au mieux pour acheminer des marchandises qui ont une forte valeur et qui peuvent supporter le coût plus élevé de leur acheminement par voie aérienne — par exemple les bijoux, les animaux sur pied, les pièces d'ordinateurs, les produits pharmaceutiques, les pièces de rechange et autres articles précieux. Un administrateur de compagnie aérienne suggère que les produits valant 2 $ la livre ou plus peuvent se prêter au transport aérien.[1] Parmi les autres produits qui peuvent se prêter au transport aérien, mentionnons les biens périssables ou fragiles, ou les marchandises qui sont requises d'urgence.

Certains expéditeurs utilisent le fret aérien pour éviter d'avoir à louer de l'espace dans des installations régionales d'entreposage, réduisant ainsi un aspect des coûts globaux de distribution. La rapidité et la fiabilité du fret aérien peuvent justifier l'expédition directe à des succursales ou à des clients, ce qui élimine la nécessité d'utiliser des installations régionales d'entreposage tout en permettant de réduire les stocks au point d'origine, de réduire le temps de transit et d'améliorer le mouvement des marchandises par l'envoi d'expéditions plus petites mais plus fréquentes.

La plupart des transporteurs aériens soutiennent que leur service entre un point du centre du Canada et un point du sud des États-Unis prend approximativement 9 heures de terminal à terminal, avec un retard minimal de 2 heures à chaque extrémité du trajet pour le ramassage et la livraison, ce qui donne un temps de transit moyen d'environ 13 heures. La durée du service pourrait varier entre 10 et 20 heures, selon les villes desservies. Toutefois, certains transporteurs font une large utilisation de camions pour des parties du trajet, ce qui peut allonger considérablement le temps d'expédition. Pour éviter les retards et les coûts associés aux expéditions par fret aérien, vous devriez utiliser la compagnie aérienne qui offre un service direct entre la ville où vous voulez expédier et la ville la plus rapprochée de votre entreprise (par exemple, la façon la plus efficace d'expédier des marchandises par voie aérienne depuis Windsor et Québec consisterait à utiliser des transporteurs aériens basés à Detroit et à Montréal, respectivement).

Chaque transporteur établit ses propres limites de responsabilité dans le cadre de conditions minimales régies par la Convention de Varsovie. Toutefois, les coûts d'assurance contre la perte et le vol de marchandises de haute valeur sont moins élevés pour le transport aérien, de sorte que les primes d'assurance sont raisonnables. Les expéditeurs devraient consulter leur courtier en assurance-transport pour déterminer si des régimes d'assurance privés sont préférables à l'utilisation des taux offerts par le transporteur lorsque la valeur du chargement dépasse sa valeur déclarée.

Les expéditeurs devraient jauger le coût de l'expédition par service aérien contre les épargnes au niveau du maintien des stocks et les épargnes de coûts de capital connexes qui peuvent être réalisées en utilisant ce mode. Vous devez également évaluer les horaires/trajets publiés et choisir le transporteur aérien qui convient le mieux à vos besoins.

Lorsque l'on utilise le fret aérien, il faut définir les configurations d'une expédition moyenne (poids, longueur × hauteur × largeur) afin de donner au transporteur les données nécessaires au calcul des taux applicables. Ces taux sont calculés en fonction des densités minimales, de sorte que les marchandises à très faible poids et à fort coefficient volume/poids seront imposées selon la formule de la densité minimale (livres par unité cube de mesure).

La classification des marchandises aux fins de l'établissement des taux de fret aérien est beaucoup moins complexe que dans le cas du transport ferroviaire ou routier. On estime qu'approximativement 80 % du fret aérien sont acheminés aux taux de fret tous genres (FAK), bien que les marchandises extrêmement précieuses puissent être frappées de taux plus élevés. Les transporteurs aériens offrent souvent des rabais pour encourager les mouvements pendant certaines périodes de la journée. Ils offrent aussi des

[1] Frank Kirkman, gestionnaire du fret pour Nordair (Montréal), tel que cité dans *Canadian Transportation and Distribution Management*, "Eight Rules for Buying Air Cargo Service", février 1984.

rabais pour certaines destinations afin d'encourager le chargement d'appareils qui effectuent des vols pratiquement à vide. D'autres rabais sont offerts pour le chargement de marchandises en conteneurs de fret aérien, dont il existe une extrême diversité.

Le fret aérien devient de plus en plus précieux comme outil de marketing permettant à l'expéditeur de livrer des marchandises à son client dans un délai très court. La juste valeur de ce bon service fourni au client est difficile à quantifier, mais elle peut quelquefois représenter la différence entre l'obtention ou la perte d'un contrat de vente sur un marché donné. L'expéditeur doit non seulement évaluer le coût relatif du transport aérien par rapport aux autres modes, mais également examiner la valeur qu'a ce service accéléré du point du vue de la distribution physique. Les modes d'acheminement plus lents nécessitent des stocks relativement plus importants (et des délais d'acheminement plus longs) que ne le demandent les modes de transport les plus rapides. Le coût plus élevé du service accéléré doit être évalué en fonction des épargnes réalisées par la réduction des stocks au point de destination — c'est-à-dire par la réduction des coûts d'entreposage et de stockage et des divers frais de manutention.[2]

Si vous utilisez le transport aérien, il faut vous familiariser avec les nombreuses caractéristiques de ce mode de transport. Le document le plus utile à ce titre est le *Air Cargo Guide (voir page 30)*. Les expéditeurs devraient aussi savoir que chaque compagnie aérienne a ses propres règlements et autres restrictions particulières, et que le même transporteur peut offrir des services différents selon les aéroports. Par conséquent, la tâche la plus importante pour l'expéditeur qui tente d'obtenir des taux fermes est de bien connaître les caractéristiques de son chargement et les exigences du service à fournir, puis de communiquer avec les agents locaux de fret aérien.

Les transporteurs aériens desservant des villes du centre du Canada et des villes du sud des États-Unis sont énumérés à la fin de ce rapport. Consultez les pages jaunes de votre annuaire téléphonique pour avoir les adresses des bureaux locaux ou les numéros d'appel sans frais.

Transporteurs routiers publics

Les transporteurs routiers acheminent les marchandises en chargements complets ou partiels (LTL). Le camionnage est très souple en ceci qu'il peut atteindre des expéditeurs et des destinataires éloignés des voies de chemin de fer ou des voies d'eau. Le transport routier ou camionnage est le mode de transport public de surface le plus rapide et le plus direct; il peut desservir la plupart des villes du centre du Canada et du sud des États-Unis dans un délai de 3 à 5 jours.

Les transporteurs routiers peuvent acheminer presque tout produit imaginable en offrant des camions porteurs, des camions à semi-remorque, des semi-remorques citernes, des remorques à plate-forme, des remorques à ridelles, des remorques découvertes, des remorques frigorifiques, des camions de transport en suspension (pour les articles fragiles), des camions basculants (facilitant le chargement au niveau du sol), et des camions pour transport exceptionnel (qui, avec leur semi-remorque surbaissée, permettent de transporter des marchandises lourdes ou surdimensionnées).

Outre le transport privé *(voir page 32)* et le transport à contrat (pour l'acheminement de très forts volumes), deux catégories de transporteurs routiers offrent leurs services : les transporteurs publics détenteurs de permis et les propriétaires-exploitants indépendants. Les transporteurs routiers détenteurs de permis reçoivent leurs autorisations d'exploitation de l'Interstate Commerce Commission ainsi que des gouvernements des États et des provinces, lesquels imposent diverses restrictions en matière d'octroi de permis. Certains transporteurs routiers publics sont uniquement autorisés à transporter certaines marchandises comme des produits agricoles, des articles ménagers, des matériaux de construction et d'autres produits explicitement mentionnés sur leur permis. Certains transporteurs ne sont autorisés à transporter des marchandises qu'en chargements complets et qu'entre certaines régions ou certains points, alors que d'autres peuvent transporter des chargements partiels et offrir des services internationaux jusqu'aux villes donnant accès aux États-Unis, tous ces services devant évidemment respecter les autorisations reçues et les restrictions applicables à leurs trajets respectifs.

Les transporteurs routiers publics sont en plus généralement responsables des pertes et dommages subis par les marchandises qui leur ont été confiées. Les exceptions sont la perte ou le dommage causé par un cas de force majeure, une émeute, une grève, un défaut ou un vice inhérent de la marchandise, la défaillance de l'expéditeur ou du destinataire, etc. Le niveau de responsabilité du transporteur est calculé en fonction des facteurs suivants :

— la valeur des marchandises au lieu et au moment de l'expédition, y compris le fret et tous autres frais payés; ou

— toute valeur inférieure à la valeur susmentionnée qui a été déclarée par écrit par l'expéditeur ou qui a été convenue.

Le montant de tout dommage ou perte établi selon les critères ci-dessus ne doit pas dépasser 2 $ la livre, à moins qu'une valeur plus élevée n'ait été déclarée sur le connaissement de l'expéditeur.

[2] James L. Heskett, Nicholas Glaskowsky, Jr. et Robert M. Ivie, *Business Logistics*, New York, Ronald Press Company, 1973.

Les biens expédiés par des transporteurs routiers depuis l'Ontario et le Québec jusqu'au sud des États-Unis sont acheminés de l'une des trois façons suivantes :

— le transporteur canadien détenteur d'un permis d'exploitation aux États-Unis transporte la marchandise directement du point d'origine au point de destination;

— le transporteur américain détenteur d'un permis d'exploitation au Canada achemine la marchandise directement du point d'origine au point de destination; et

— le transporteur canadien ou américain soumet un tarif forfaitaire, le transporteur canadien s'occupant des marchandises depuis le point d'origine au Canada jusqu'à un poste des douanes américaines, où elles sont remises à un transporteur américain qui les acheminera à leur destination finale.

Le troisième arrangement est le plus commun. Des taux forfaitaires couvrant les trois types d'arrangements sont publiés par les bureaux des tarifs (associations de transporteurs routiers) s'occupant du mouvement des marchandises entre l'Ontario ou le Québec et les États-Unis. Mais depuis la déréglementation des services de transport routier aux États-Unis en 1980, on a découvert que la partie plus longue du trajet qui se fait aux États-Unis coûte relativement moins cher que la partie plus courte qui se fait au Canada. *Par conséquent, de nombreux expéditeurs de l'Ontario et du Québec ont réalisé d'importantes épargnes en livrant leurs marchandises dans leurs propres camions jusqu'aux terminaux des transporteurs américains situés aux postes frontaliers.* Les transporteurs routiers sont ainsi devenus de plus en plus concurrentiels, et nombre d'entre eux sont disposés à négocier des tarifs spéciaux avec les expéditeurs qui doivent faire livrer d'importants volumes.

Lorsqu'ils expédient des marchandises vers le sud des État-Unis, surtout en Floride et au Texas, les entreprises du centre du Canada doivent se rappeler le déséquilibre qui existe au niveau de l'équipement. Certains estiment que jusqu'à 50 % des remorques frigorifiques qui transportent des fruits et des légumes vers l'Ontario et le Québec retournent à vide vers le sud des États-Unis. Les transporteurs routiers publics détenteurs de permis acceptent généralement d'offrir des taux de retour réduits afin d'attirer les clients qui pourraient être intéressés. Ainsi, les producteurs ontariens et québécois de denrées alimentaires, de boissons et d'autres produits périssables ont d'excellentes possibilités d'acheminer à bon prix leurs marchandises vers les marchés du sud des États-Unis, étant assurés que leurs biens seront confiés à un transporteur routier dûment autorisé. Ces remorques frigorifiques peuvent aussi se prêter au transport d'autres produits (par exemple, un fourgon frigorifique se transforme en simple fourgon fermé lorsque l'on arrête le thermostat).

Mais, de façon générale, les transporteurs routiers publics établissent leurs taux en fonction de la classification des produits transportés. Ces taux sont très élevés pour les petites expéditions et diminuent sensiblement au fur et à mesure que s'accroît le poids. Mais certains transporteurs interprètent différemment la nature des marchandises, ce qui entraîne des classifications différentes et, par conséquent, des taux différents. Par exemple, les taux applicables à l'équipement de bureau diffèrent selon que le mobilier est assemblé ou démonté. Certains transporteurs qui recherchent avidement ces marchandises peuvent à l'occasion offrir le taux (moindre) applicable aux marchandises démontées plutôt que d'exiger le taux applicable aux marchandises assemblées. De plus, depuis la déréglementation de l'industrie du camionnage aux États-Unis, certains transporteurs routiers offrent des rabais qu'il suffit de demander. Le point à noter est qu'il est payant de consulter plusieurs transporteurs routiers avant de prendre un engagement ferme, que vos expéditions soient ou non considérables.

En résumé, les expéditeurs qui veulent utiliser des transporteurs routiers publics devraient toujours, lorsqu'ils demandent qu'on leur fixe des taux :

— décrire précisément les marchandises en vue de l'établissement de la bonne classification;

— tenter d'accroître la taille de l'expédition en regroupant les marchandises destinées au même endroit;

— demander aux transporteurs combien ils demanderaient pour un service direct de porte à porte, et comparer ces taux avec ce qu'il vous en coûterait pour transporter les marchandises dans votre propre camion jusqu'au terminal de l'entreprise de camionnage au poste des douanes;

— vérifier si le transporteur offre des taux de retour même s'il faut vous donner la peine de contacter le bureau du transporteur dans la ville où vous voulez expédier la marchandise; et

— demander des précisions sur les programmes de rabais spéciaux.

Un grand nombre de transporteurs routiers assurent des services entre le centre du Canada et le sud des États-Unis. Consultez les pages jaunes de votre annuaire téléphonique, ou l'un des répertoires de transporteurs routiers mentionnés à la fin de ce rapport, où vous trouverez également quelques noms de transporteurs et leurs numéros de téléphone.

Camionneurs indépendants/propriétaires-exploitants

Le second type de transporteur routier est le propriétaire-exploitant ou camionneur indépendant (parfois appelé « backhauler »). Ces exploitants occupent, sur le marché du transport, un petit créneau dans lequel ils sont libres d'agir comme entrepreneurs. Les lois canadiennes et américaines permettent à ces propriétaires-exploitants de louer leurs équipements et leurs chauffeurs à des expéditeurs et à des transporteurs publics qui les utilisent de plus en plus fréquemment pour maintenir leurs coûts à la baisse. Si vous expédiez en volumes suffisamment importants, vous pourrez conclure un contrat d'exclusivité avec un propriétaire exploitant qui agira effectivement à titre de transporteur privé; ou, en cherchant des transporteurs publics qui utilisent largement des propriétaires-exploitants, vous pourrez obtenir des taux moindres que ceux offerts par les transporteurs exploitants des véhicules conduits par leurs propres employés.

Il y a un certain avantage à utiliser le camionneur indépendant qui, souhaitant transporter des marchandises sur le trajet de retour vers le Sud, acceptera parfois de transporter ces marchandises pour aussi peu que le coût du carburant. Là encore, il existe une multitude de transporteurs de fruits et de légumes basés en Floride et au Texas. Mais, étant donné que l'adresse et le siège de ces opérations sont pratiquement identifiés à la cabine de leur camion, il est impossible de repérer les marchandises en transit, ou même de contacter l'individu en cause pour réclamer un dédommagement si le destinataire rapporte que la marchandise a été endommagée ou non livrée. Vous pouvez obtenir des taux de retour avantageux en contactant des transporteurs routiers détenteurs de permis et des intermédiaires dûment autorisés. Pour chaque mode de transport envisagé, il est important de se renseigner sur les taux de fret de retour offerts.

L'utilisation directe de ces camionneurs indépendants suppose habituellement que l'expéditeur a des chargements complets à expédier. *Par conséquent, pour les entreprises qui expédient des chargements partiels, la meilleure façon d'utiliser ces exploitants consiste à retenir les services d'un transitaire, d'un courtier en transport ou d'un autre intermédiaire qui a des contacts d'affaires avec de nombreux propriétaires-exploitants et qui est prêt à accepter la responsabilité juridique de l'expédition.*

Transporteurs ferroviaires

Le transport ferroviaire convient le mieux aux entreprises qui expédient en forts volumes, qui ont leur propre voie de chargement et qui font transporter d'importantes quantités de marchandises. La taille minimale d'une expédition par chemin de fer est de l'ordre de 40 000 livres. Les produits qui conviennent au transport par chemin de fer sont ceux qui peuvent être rangés de façon compacte, coincés ou attachés (comme les tapis, les appareils ménagers, les meubles et autres produits similaires démontés ou pliés à plat, les produits en acier, le papier journal, le papier, etc.).

Les marchandises susceptibles d'être endommagées par les chocs ou les secousses (par exemple, les ordinateurs et les autres équipements sensibles) ne sont habituellement pas expédiées par chemin de fer en raison des fréquents couplages, décrochages, débranchements et triages de wagons.

Contrairement au Canada, où l'un des deux chemins de fer transcontinentaux peut habituellement transporter vos marchandises du point d'origine au point de destination, l'expédition vers le sud des États-Unis nécessite l'utilisation d'au moins deux transporteurs ferroviaires correspondants, ce qui contribue à la lenteur relative de ce mode de transport; pour transporter des marchandises par train depuis l'Ontario et le Québec jusqu'au sud des États-Unis, il peut falloir de 12 à 15 jours ou plus. Dans ces circonstances, le transport ferroviaire semblerait convenir le mieux lorsque la valeur/livre des produits n'est pas exceptionnellement élevée et lorsqu'il n'est pas tellement important que la marchandise soit livrée rapidement.

Depuis la déréglementation des transports ferroviaires aux États-Unis, les transporteurs basés dans ce pays livrent une concurrence acharnée aux autres sociétés de transport ferroviaire et aux transporteurs routiers. Les transporteurs intermédiaires dont les voies sont situées entre la voie de l'entreprise ferroviaire du centre du Canada (d'où originent les marchandises) et la voie de l'entreprise du sud des États-Unis (où sont destinées les marchandises) se font connaître pour les faibles taux forfaitaires qu'ils offrent à nos expéditeurs de wagons complets. Par conséquent, si vous expédiez de gros chargements et que vous savez quelles entreprises de chemin de fer participeront à l'acheminement de vos marchandises, vous seriez bien avisé de demander des taux forfaitaires à chaque transporteur participant, et de choisir le plus bas. *Il convient de se rappeler que plus nombreuses sont les sociétés de chemins de fer utilisées, plus élevé sera le taux forfaitaire demandé.*

Pour décider s'il convient d'expédier vos marchandises par chemin de fer, vous devriez consulter les cartes de réseaux *(voir la section VII pour de plus amples informations, page 29)* afin de déterminer s'il existe plus d'une entreprise desservant la ville où vous voulez expédier. Par exemple, pour l'expédition au Texas, une seule entreprise de chemin de fer dessert Dallas, alors que plusieurs desservent Houston. Il en coûte souvent moins cher pour expédier des marchandises depuis le Canada jusqu'à Houston que pour les expédier jusqu'à Dallas. De façon géné-

rale, pour l'expédition d'un seul chargement complet, les taux de wagons complets peuvent concurrencer les taux de chargements complets acheminés par transport routier ou intermodal. Vous commencerez à réaliser d'importantes épargnes sur les taux ferroviaires lorsque vous pourrez offrir le chargement de 5 à 10 wagons par semaine. *Comme l'implique la remarque ci-dessus et étant donné que les entreprises canadiennes et américaines de chemins de fer ont cessé il y a plusieurs années d'offrir des taux de chargements partiels, le transport ferroviaire n'est pas une solution viable pour les petits expéditeurs.*

Transporteurs intermodes

Le transport intermodes, aussi appelé « ferroutage » (TOFC) ou système « conteneur sur wagon plat » (COFC), est une combinaison unique des modes de transport ferroviaire et routier. Selon ce concept, la marchandise est chargée sur une remorque routière qui sera conduite au terminal ferroviaire, chargée sur wagon plat, puis acheminée par chemin de fer. Pour les expéditeurs de gros volumes, le ferroutage offre des coûts moindres rendus possibles en combinant le transport ferroviaire et le service de livraison porte à porte qu'offre le transport routier.

Certains avantages du ferroutage :

- tous les transporteurs ferroviaires fournissent des services de repérage des expéditions pour les chargements complets sur remorques;
- on utilise des connaissements directs qui couvrent tout le trajet, du point d'origine au point de distribution;
- les expéditeurs canadiens situés près des postes des douanes peuvent explorer les avantages qu'offrent les faibles taux au volume de ce mode de transport qui leur permet d'acheminer leurs marchandises jusqu'aux rampes de chargement des sociétés ferroviaires américaines, minimisant ainsi le nombre des transporteurs en cause;
- la structure des tarifs est fort simple : tous les taux sont exprimés selon la formule FAK (fret tous genres), aucune différentiation n'étant établie en fonction du produit; et
- la déréglementation n'a pas modifié la responsabilité du transporteur ferroviaire pour les marchandises qui lui sont confiées par l'expéditeur. Selon le Code annoté des États-Unis (49 USCA 11707), les transporteurs américains doivent payer des frais d'endommagement correspondant à la pleine valeur du produit à moins que l'on ait utilisé les tarifs de libération.

Toutefois, les expéditeurs devraient connaître certains désavantages de ce mode de transport :

- les transporteurs ferroviaires mentionnent qu'ils n'offrent que des fourgons de 40 et 45 pieds pour le transport (non frigorifié) de marchandises sèches sur un trajet international. En outre, nos sociétés de chemins de fer mentionnent qu'elles ne chargeront (généralement) pas leur propre équipement pour des destinations aux États-Unis;
- tous les transporteurs fondent leurs tarifs sur le coût par remorque, peu importe la charge transportée ou que la remorque soit remplie ou non à pleine capacité. Par conséquent, un petit expéditeur se trouverait désavantagé s'il confiait un chargement partiel à un transporteur ferroviaire;
- des taux (au volume) réduits ne sont offerts que pour les très forts volumes (supérieurs à 100 remorques par mois);
- de nombreux transporteurs ferroviaires n'assurent pas un service de porte à porte. Ils retiennent les services d'intermédiaires comme des agents d'expéditeurs pour s'occuper de services « de détail » comme l'organisation du ramassage et de la livraison, la fourniture du matériel, le repérage des expéditions, la recherche de clients potentiels et le regroupement des charges;
- les remorques étant acheminées par train, elles rencontrent de plus grands risques de perte et de dommage (comparativement au transport routier) en raison des débranchements, des triages et des commutations; et
- le service est relativement lent si on le compare au service direct du transporteur routier et au service expéditif du transport aérien. (Pour les marchandises expédiées depuis l'est du Canada vers des points du sud-est et du sud-ouest des États-Unis, le trajet pourrait prendre de cinq à sept jours ou plus, selon le nombre de sociétés de chemins de fer en cause.)

Bien que le ferroutage ait été déréglementé aux États-Unis, le petit exportateur canadien qui veut utiliser ce mode de transport le jugera relativement peu intéressant comparativement aux autres options. Puisque les agents d'expéditeurs et les transitaires peuvent obtenir des rabais selon le volume, qu'ils peuvent fournir du matériel spécialisé et qu'ils offrent souvent d'autres services (comme le courtage en douane), ces intermédiaires constituent un choix plus approprié pour l'expéditeur canadien qui veut utiliser l'option intermodes. On trouvera à la fin de ce rapport *(page 27)* d'autres renseignements sur les transporteurs ferroviaires et les intermédiaires qui offrent des services de transport intermodes.

Transporteurs fluviaux

De tous les modes de transport, le transport fluvial est le moins onéreux et le plus lent. Le

réseau américain de voies navigables intérieures comprend le réseau du fleuve Mississippi, qui va de Minneapolis-St. Paul (Minnesota) à la Nouvelle-Orléans (Louisiane); le réseau de la rivière Ohio, qui va de Paducah (Kentucky) à Pittsburgh (Pennsylvanie); et le réseau de la rivière Tennessee, qui se déverse dans la rivière Ohio près de son point de confluence avec le Mississippi. Le charbon, les céréales, les minerais et les minéraux ont toujours été les principaux produits acheminés sur les voies navigables américaines.

Les taux appliqués varient selon la distance, le produit et le type de service. Le tarif moyen de transport par barge est d'environ 7,50 $EU la tonne pour un trajet de 1 500 milles, et de 5,50 $EU la tonne pour un trajet de 1 000 milles. Un trajet de 1 000 milles par voies d'eau prendra probablement 15 jours ou plus.

Jusqu'à maintenant, les entreprises canadiennes ont utilisé les voies navigables intérieures des États-Unis pour expédier en vrac des matières premières comme la potasse et les céréales. Ce mode de transport suppose que les marchandises sont expédiées par chemin de fer depuis le point d'origine au centre du Canada jusqu'aux points de transbordement sur barge à Minneapolis et à Cincinnati, d'où elles seront acheminées par voie d'eau, ou que les marchandises sont transportées par lacquier jusqu'à Chicago, où elles seront transbordées sur barges et descendront le Mississippi en utilisant la voie navigable de l'Illinois.

Si l'historique de ces mouvements de vrac n'intéresse pas nos lecteurs, il faut noter que, depuis l'été 1984, une nouvelle entreprise (Leaseway Barge : Cleveland, Ohio (216) 464-3300, poste 4336) offre un service « conteneur sur barge » entre Chicago et la Nouvelle-Orléans. Avec des taux qui peuvent être jusqu'à 30 % inférieurs à ceux du transport ferroviaire, et étant donné l'intérêt croissant des expéditeurs, ce type de transport intermodes vraiment unique est appelé à s'étendre au reste du réseau des voies navigables intérieures. Ce développement fort récent est un exemple de la fréquence avec laquelle les innovations émergent dans l'environnement déréglementé du transport aux États-Unis. Les expéditeurs qui veulent transporter par conteneurs des charges de 20 000 et 40 000 livres devraient se tenir au fait de tout nouveau développement en matière de transport fluvial.

B. UTILISER DES INTERMÉDIAIRES

Transitaires

Les transitaires agissent comme intermédiaires entre les expéditeurs et les transporteurs, s'occupant tant du transport intérieur qu'international. Leurs services comprennent aussi bien la simple réservation de services de transport que l'organisation et la coordination du mouvement des marchandises de porte à porte, au nom de leurs clients. Le transitaire qui connaît bien tous les modes de transport du fret peut vous conseiller quant au choix du mode qui convient le mieux à vos besoins (rapidité, taux, etc.). Pour cette raison, les entreprises qui veulent exporter pour la première fois sur un marché pourraient utiliser un transitaire en attendant de connaître assez bien ce nouveau marché pour s'occuper eux-mêmes des opérations.

Les transitaires tirent une bonne partie de leurs revenus des transporteurs (et en particulier, des compagnies aériennes) et demandent aux expéditeurs des honoraires nominaux pour services annexes. Vous pouvez donc profiter de la connaissance qu'un transitaire a des moyens de transport vers un marché qui vous est inconnu et ce, à un coût semblable à celui que vous paieriez si vous vous occupiez vous-même de l'acheminement de la marchandise de porte à porte, mais en réduisant de beaucoup le temps que vous devriez y investir.

Le transitaire peut servir d'agent en s'occupant de la réservation de l'espace de chargement, du respect des exigences aux niveaux de la manutention et de l'emballage, ainsi que du chargement/déchargement des marchandises pour la poursuite de leur acheminement vers/depuis des points centraux, ainsi que des opérations de traversée et de transit. Le transitaire présentera et préparera les documents d'expédition nécessaires et prendra les mesures pour obtenir une assurance appropriée (si on le lui demande), tout cela sans nécessairement manipuler lui-même les marchandises. De plus, certains transitaires agiront comme transporteurs indirects en rassemblant ou regroupant des petites expéditions en wagons, chargements, ou conteneurs complets, en les transportant (grâce aux services de tous les types de transporteurs, et parfois sur leurs propres camions), et en les livrant au destinataire final à un taux unique qui englobe tout le service direct de porte à porte. Ce taux est généralement inférieur à celui qu'un petit expéditeur pourrait obtenir s'il traitait directement avec le transporteur. Les transitaires qui s'occupent de transport aérien et de surface achètent également des transporteurs, au prix de gros, de l'espace de chargement en gros lots qu'ils vendent en petits lots aux expéditeurs, au prix de détail. Les services et les taux associés aux envois groupés peuvent s'avérer excellents si le transitaire contrôle de forts volumes sur les voies de transport où ses services sont largement utilisés.

Les taux sont établis conformément aux tarifs appliqués aux produits expédiés selon le mode de transport que l'expéditeur et le transitaire jugeront le mieux adapté. Par exemple, si un service rapide est requis, on utilisera le transport aérien qui est relativement onéreux; si le facteur coût est beaucoup plus important que la rapidité du service, on pourra choisir le groupement de marchandises sur wagons de pool ou le ferroutage. Par conséquent, bien qu'un expéditeur

puisse profiter des avantages que peut lui obtenir le transitaire pour un mode de transport particulier, *les ordres de grandeur qui existent entre les taux applicables aux divers modes restent valables. De plus, la rapidité du service du transitaire et la fiabilité de la livraison sont directement fonction du type de transport/transporteur qu'il choisit en votre nom.*

Il faut également noter que les camionneurs américains indépendants (propriétaires-exploitants) contactent souvent les transitaires pour tenter d'obtenir des chargements pour le voyage de retour vers le sud des États-Unis. Certains de ces exploitants indépendants ont conclu des arrangements de location avec des transitaires de l'Ontario et du Québec. Ces types d'arrangements peuvent rendre encore plus intéressants les taux que les transitaires peuvent offrir à tous les types d'expéditeurs. Toutefois, les transitaires ne peuvent pas tous offrir toute la gamme des arrangements possibles, de sorte qu'il vaut mieux s'adresser à plusieurs d'entre eux pour obtenir des taux fermes.

En plus d'agir comme gestionnaires de transport pour compte d'autrui, la plupart des transitaires offrent, contre rémunération, des services de documentation des exportations, de courtage en douane et d'assurance, et bien d'autres services. Avant de conclure un arrangement avec un transitaire, vous devriez préciser tous les services dont vous aurez besoin, vérifier si des arrangements d'assurance particuliers sont nécessaires, et demander au transitaire s'il offre d'autres services qui vous avantageront. Une fois que vous vous êtes entendu avec le transitaire sur les services à exécuter, demandez-lui de vous donner un taux forfaitaire ferme.

Il existe une multitude de transitaires prétendant offrir un service entre le centre du Canada et le sud des États-Unis. Il est donc sage d'en consulter plusieurs afin de déterminer lesquels offrent les meilleurs services (et par conséquent les meilleurs taux) entre deux villes données. Par exemple, certains transitaires coordonnent d'importants mouvements périodiques de marchandises entre le centre du Canada et des pays des Caraïbes et de l'Amérique latine via les zones franches établies dans des villes portuaires du sud des États-Unis, et disposent de services de camionnage adéquats (en utilisant souvent des camionneurs indépendants). Ces entreprises peuvent offrir des meilleurs taux que celles n'utilisant que des transporteurs publics à services réguliers.

Pour contacter plusieurs des nombreux transitaires offrant un service entre l'Ontario et le Québec et le sud des États-Unis, consultez les pages jaunes de votre annuaire téléphonique ou l'un des guides généraux du transport multimodal cités à la fin de ce rapport *(page 29)*.

Courtiers en transport

Le courtier en transport (ne pas confondre avec le courtier en douane) prend livraison de la marchandise de l'expéditeur et trouve un transporteur pour l'acheminer. Ce courtier peut agir comme expéditeur, transporteur, agent en douane/transitaire local et/ou étranger, membre d'un groupement d'expéditeurs ou courtier associé. On utilise surtout ses services pour trouver des chargements à des propriétaires-exploitants, ainsi qu'à des camionneurs indépendants ou privés qui recherchent des marchandises pour leur voyage de retour vers le sud des États-Unis. On a décrit le courtier en transport comme étant :

— un transitaire sans responsabilité pour les marchandises et sans tarifs;

— un agent d'expéditeurs qui ne s'occupe pas seulement du fret de ferroutage;

— un consultant en transport qui obtient le meilleur contrat de transport pour ses clients expéditeurs et qui fournit du fret à ses clients transporteurs.

Récemment, l'allégement ou l'élimination de nombreuses restrictions appliquées au transport du fret aux États-Unis a ouvert de nouveaux débouchés aux entrepreneurs qui se présentent comme des courtiers. Dans certains cas, des transporteurs routiers et des expéditeurs se sont dotés de filiales de courtage. Ces courtiers autorisés aident les transporteurs et les exploitants de parcs privés à obtenir des charges de retour et à mieux utiliser leur équipement. Un courtier peut s'associer à d'autres courtiers pour la mise en place d'un ensemble d'arrangements entre transporteurs et expéditeurs. Ces courtiers sont essentiellement une entité américaine, bien que nombre d'entre eux opérant dans des villes frontalières comme Detroit et Buffalo offrent des services transfrontière. L'utilisation d'un courtier par un expéditeur du centre du Canada supposerait normalement l'expédition de chargements complets aux États-Unis. Toutefois, des services de groupement peuvent être fournis.

Aux États-Unis, tout requérant jugé compétent, désireux et capable peut se voir décerner un permis de courtier par l'Interstate Commerce Commission. Puisque ces permis couvrent le transport de produits généraux dans les 50 États américains, le permis qui autorise le transporteur sous contrat (y compris le transporteur privé et le camionneur indépendant) à desservir un courtier s'inscrit dans le mandat de courtage de ce dernier et permet à ce transporteur d'accepter toute marchandise que lui remet un courtier. Dans ces conditions généralement non restrictives, les courtiers commencent à se compter par milliers, et les expéditeurs feraient bien de les consulter avant de prendre quelque engagement que ce soit.

Il reste une importante distinction entre les courtiers en transport et les autres intermédiaires et transporteurs : en effet, les courtiers n'ont, du moins à l'heure actuelle, aucune responsabilité pour l'endommagement ou la perte de marchandises. Enfin, puisque le courtier est un intermédiaire, la rapidité du service de transport qu'il offre est fonction du mode de transport utilisé (par exemple, pour le transport routier, il faut de trois à cinq jours pour acheminer la marchandise vers le sud des États-Unis, selon la distance).

De plus amples renseignements sur les courtiers en transport pourront être obtenus des sources mentionnées à la fin de ce rapport *(page 32)*.

Agents d'expéditeurs

Les agents d'expéditeurs sont d'autres intermédiaires entre les expéditeurs et les transporteurs. Bien que ces agents utilisent tout mode de transport répondant aux besoins de leurs clients, leur principal secteur d'activité est le transport intermodes. Nombre de ces agences sont effectivement des services de détail offerts par les chemins de fer, utilisant les taux d'expédition d'une seule remorque pour en expédier deux sur un wagon plat. Les agents d'expéditeurs peuvent obtenir des taux moins élevés pour des volumes élevés en passant des contrats avec les sociétés de chemins de fer et en offrant ensuite ces taux aux expéditeurs.

Les agents d'expéditeurs offrent notamment les services suivants :

— ils organisent des services de porte à porte pour les clients du système de ferroutage;

— ils fournissent un équipement spécialisé (par exemple, des remorques frigorifiques);

— ils assurent un service complet de porte à porte depuis les grands points de distribution/groupage jusqu'aux grands centres de distribution;

— ils paient directement le transporteur et présentent une seule facture à l'expéditeur;

— ils communiquent avec les douanes pour vérifier les documents requis à l'exportation des marchandises en cause; et

— ils regroupent les lots partiels en chargements complets.

Le principal avantage qu'il y a à traiter avec un tel agent pour obtenir des services intermodes est que le processus peut s'avérer plus rapide et moins onéreux que la négociation avec une société de chemins de fer. La déréglementation du transport de remorques sur wagons plats aux États-Unis signifie que ces intermédiaires s'occupant de forts volumes de marchandises ont pu négocier d'excellents tarifs d'abonnement avec les chemins de fer américains. De plus, en tant qu'importants utilisateurs de services ferroviaires, les agents d'expéditeurs se tiennent pleinement informés des modifications constamment apportées aux tarifs et aux services des sociétés de chemins de fer des États-Unis, enlevant ainsi à l'expéditeur l'obligation de se familiariser avec ce domaine complexe.

Au moins une grande société américaine de chemins de fer utilise ces agents à la seule fin d'organiser le service de porte à porte pour tous ses clients canadiens qui utilisent le service de ferroutage. Dans ce cas, et de façon générale, ces agents peuvent être considérés comme des « agents de voyage » s'occupant de fret pour le compte d'expéditeurs.

Les agents d'expéditeurs négocient des taux au volume pour les remorques qu'ils s'attendent à expédier, ce qui leur permet de donner dès le départ un prix ferme à l'expéditeur. Les rabais qu'ils peuvent négocier représentent de 10 à 30 % des tarifs-remorques habituellement demandés par les transporteurs intermodes. Ces agents peuvent ainsi faire un profit tout en offrant des taux meilleurs que ceux que les expéditeurs peuvent eux-mêmes obtenir. On utilise les tarifs FAK (fret/tous genres) et on n'établit aucune distinction entre les produits. Chaque agent a ses points forts, et offre par conséquent de meilleurs taux et de meilleurs services dans certaines voies de transport.

Plusieurs des agents d'expéditeurs qui offrent un service entre l'Ontario et le Québec et le sud des États-Unis sont nommés à la page 28. D'autres informations sur ces intermédiaires pourront être obtenues à page 32.

Groupements d'expéditeurs

Les groupements ou coopératives d'expéditeurs, autre type d'intermédiaires, sont des organismes sans but lucratif qui regroupent le fret de façon à permettre à leurs membres de tirer avantage des rabais selon le volume et des taux applicables à l'expédition de plusieurs remorques ou wagons. À titre d'organismes sans but lucratif, ils ne sont pas assujettis aux règlements de l'ICC et peuvent offrir des avantages substantiels aux expéditeurs. Des réductions de 10 à 15 % sur les tarifs habituels des divers modes sont offerts aux membres qui paient une contribution annuelle. Toutefois, l'expéditeur et le destinataire doivent être situés près des points de groupage/distribution desservis par le groupement.

En devenant membre d'un tel groupement, l'expéditeur peut s'attendre à devoir siéger au conseil d'administration. Autre désavantage, l'expéditeur devra payer, par sa cotisation de membre, pour des services qu'il n'utilisera peut-être pas (comme le groupage des chargements partiels). De plus, si le groupement fait faillite, ses membres pourront être tenus responsables de ses dettes même si l'expéditeur a payé tous les services qui lui ont été rendus.

Certains groupements d'expéditeurs ont établi des terminaux aux points d'origine et de destina-

tion. Une fois reçues au terminal du point d'origine, les petites expéditions sont groupées en chargements complets et transportées vers le terminal du point de destination.

Le membre est imposé au taux du chargement complet (et non au taux du chargement partiel), auquel s'ajoute le coût de la manutention des marchandises expédiées. À la fin de l'année, les membres partagent le profit ou la perte dans la proportion du volume de marchandises qu'ils ont expédié par l'entremise du groupement.

Les groupements d'expéditeurs concluent également des contrats avec les sociétés de chemins de fer, ce qui donne aux membres une certaine stabilité de tarification dans l'environnement complexe et mouvant du secteur déréglementé des transports aux États-Unis. Les groupements d'expéditeurs fournissent également de l'information sur les documents d'exportation et d'importation et aident leurs membres qui ont des problèmes de réclamations.

Bien que ces groupements soient bien implantés aux États-Unis, les rares qui existent au Canada s'occupent surtout de transport intérieur. Toutefois, un certain nombre d'entreprises canadiennes sont membres de groupements américains.

Les groupements d'expéditeurs qui pourraient vous aider à acheminer vos biens depuis l'Ontario et le Québec jusqu'au sud des États-Unis sont énumérés à la page 28. Vous trouverez également des sources d'information sur ces groupements à la page 32. Vous devriez également savoir que, si vous êtes membre d'une grande association industrielle comme l'Association des manufacturiers canadiens, des services consultatifs en matière de transport pourront vous être fournis par son personnel.

C. ORGANISER SOI-MÊME SON TRANSPORT

Transport privé

La décision quant à savoir si vous devez effectuer vous-même votre transport plutôt que d'acheter des services repose sur plusieurs facteurs, dont :

- le besoin de matériel hautement spécialisé que les transporteurs ou les intermédiaires ne peuvent généralement pas fournir ou peuvent fournir à des conditions non économiques;
- l'objectif d'amélioration de la rapidité, de la qualité et de la fiabilité du service au client;
- la possibilité de réduire les coûts de transport; et
- l'avantage publicitaire qu'il y a à montrer vos propres camions sur la route.

Si vous n'exploitez pas déjà votre propre parc de véhicules et que vous songez à acheter un ou des camions pour du transport vers le sud des États-Unis, vous devriez entreprendre une étude coûts-avantages semblables à celle qui serait nécessaire si vous songiez à acheter vos véhicules pour faire de l'expédition depuis le centre du Canada vers d'autres points du pays. Une telle analyse devrait commencer en n'envisageant que les grands mouvements de marchandises offrant des conditions propices à une opération rentable de camionnage privé, à savoir :

- une concentration du mouvement des marchandises entre un petit nombre de villes de part et d'autre de la frontière;
- un fort volume de marchandises à acheminer entre ces villes;
- la disponibilité de services de transport de retour depuis de nombreuses villes;
- une longueur de parcours à vide qui ne devrait pas représenter plus de 30 % pour l'opération de transport privé projetée;
- les cas où il faut effectuer plusieurs opérations de ramassage et de livraison avec une part substantielle d'expéditions « à perception minimale »; et
- les cas de livraisons multiples, peut-être combinées à des ramassages de chargements partiels dans un territoire où un camion peut être exploité sur un trajet assez circulaire se terminant près du point de répartition.[3]

Les sources mentionnées à la page 32 de ce rapport pourront vous donner des renseignements qui vous aideront à mener une étude de coûts détaillée. Mais il faut avouer honnêtement que, à moins que vous ayez déjà commencé à transporter des marchandises au Canada avec vos propres véhicules, il est peu probable que l'achat d'un ou de plusieurs camions pour transporter des marchandises vers le sud des États-Unis soit une option économiquement viable, quelles que soient les circonstances. Même quand une entreprise canadienne exploite ses propres services de transport à l'intérieur du Canada, l'élargissement de ces opérations aux marchés éloignés du sud des États-Unis est un processus fort onéreux à n'utiliser que dans des situations uniques comme celles déjà mentionnées.

À moins que le service du transporteur public ne soit vraiment très pauvre, que ses taux ne soient trop élevés ou que les besoins de matériel spécialisé ne soient très grands, il est douteux qu'un expéditeur de taille moyenne aura avantage à effectuer son propre transport. Un auteur suggère aux expéditeurs d'explorer *toutes* les options de transport pour compte d'autrui avant de choisir celle du transport privé.[4]

L'un des principaux problèmes liés à l'utilisation du transport privé de l'autre côté de la frontière

[3] Canadian Institute of Traffic and Transportation, *Canadian Traffic and Transportation*, Vol. I, Toronto (Ontario), 1981.

[4] Colin Barrett, *The Practical Handbook of Private Trucking*, The Traffic Service Corporation, Washington DC, 1983, p. 37

est le grand nombre des formalités à remplir. Chaque État ainsi que le gouvernement des États-Unis imposent des droits, exigent des licences ou des permis et appliquent diverses restrictions quant à la taille et au poids. Certains États demandent plusieurs permis et la plupart d'entre eux demandent que le transporteur routier détienne une immatriculation et un permis d'exploitation de chaque État qu'il traverse, sauf dans les cas où les États ou les provinces en cause ont conclu des accords de réciprocité. La province de l'Ontario a conclu des accords de reconnaissance réciproque des permis avec 37 États, dont 7 des 10 États du Sud (sauf la Louisiane, l'Arkansas et le Tennessee). La province de Québec a officiellement ou provisoirement conclu des arrangements de réciprocité avec 29 États, dont tous les États du Sud à l'exception de l'Arkansas.

En ce qui concerne les limites applicables à la taille et au poids, le Surface Transportation Act de 1982 (P.L. 97-424) demande à tous les États d'accepter les normes fédérales touchant le poids, la largeur et la longueur pour les opérations empruntant le réseau routier inter-États. La loi permet au moins un véhicule articulé de 48 pieds, ou une semi-remorque de 28 pieds et une remorque jumelées. Les remorques ne devraient pas avoir une largeur supérieure à 102 pouces. Bien que certains États acceptent des poids légèrement supérieurs, la plupart n'autorisent pas un poids brut supérieur à 80 000 livres par véhicule.

Les sources mentionnées à la page 32 de ce rapport pourront vous renseigner sur les droits, les permis et les autres documents.

Comme solution de rechange au transport privé en direction du sud des États-Unis, les expéditeurs pourraient utiliser leurs propres véhicules pour transporter des marchandises sur des distances relativement courtes en territoire américain, d'où leur acheminement sera pris en charge par des transporteurs ou des intermédiaires américains. Une récente étude[5] suggère l'utilisation du transport privé jusqu'aux postes des douanes américaines et l'utilisation de transporteurs américains pour la poursuite du trajet aux États-Unis comme moyen d'éviter de payer les forts tarifs internationaux de catégorie demandés par les transporteurs routiers inscrits au NFTB. Un grand nombre d'expéditeurs canadiens œuvrant dans plusieurs secteurs industriels réalisent d'importantes économies en transportant eux-mêmes par camion leurs marchandises jusqu'aux terminaux frontaliers des transporteurs publics américains ou jusqu'aux entrepôts de répartition que les transitaires et d'autres intermédiaires exploitent dans les villes situées près de la frontière américaine.

Une entreprise canadienne bien connue, la Northern Telecom, utilise ses propres véhicules pour transporter ses marchandises jusqu'à son centre privé de camionnage à Buffalo. Le succès de son approche a été dûment noté :

> « Récemment, nous avons terminé les négociations avec deux grands transporteurs routiers américains qui nous ont donné des taux applicables du Maine à la Californie pour les marchandises acheminées vers/ou depuis notre centre privé de camionnage à Buffalo. Nos taux sont publiés sur trois pages de tarifs, ce qui remplace avantageusement les dizaines de milliers de taux contenus sur les listes des divers bureaux des tarifs. »
>
> « Nous avons également négocié, ou sommes en voie de négocier, des taux simplifiés à destination et en provenance de l'ouest du Canada, entre Montréal et la côte Est des États-Unis et entre Montréal et nos entreprises situées au Québec. Nous pouvons résumer ainsi les avantages de ce type d'établissement de tarifs : les coûts administratifs sont contrôlés, les erreurs dans les tarifs devraient être non existantes, et les factures des transporteurs sont traitées et payées avec un minimum d'effort ».[6]

Les transporteurs devraient donc savoir qu'il y a des cas où le transport privé constitue une option fort réalisable; mais l'option est surtout limitée à de courts trajets outre frontière.

[5] Peter Skorochod, Rob P. Bergevin *Issues in Transportation/ Distribution for the Small New Exporter*. Document présenté à la réunion annuelle de mai 1984 du Groupe de recherches sur les transports au Canada, Jasper (Alberta).

[6] Observations de A.I. Forthergill, gestionnaire du mouvement des marchandises pour Northern Telecom, à la réunion annuelle de la Ligue canadienne du trafic industriel tenue du 27 février au 1er mars 1984 à Winnipeg. Les observations de M. Forthergill sont tirées de *Traffic World*, 12 mars 1984, p. 17.

SECTION III — FRAIS DE TRANSPORT COMPARÉS

Pour plusieurs des modes de transport mentionnés à la section II, il est impossible d'obtenir des tarifs hypothétiques sans donner des précisions sur le trajet à l'organisme de transport ou au transporteur contacté. Les chiffres approximatifs obtenus de certaines de ces entreprises peuvent toutefois être utilisés pour illustrer comment les tarifs varient en fonction du poids et de la distance parcourue, selon le mode de transport. Les variations de tarifs présentées au tableau ci-après s'appliquent aux petites expéditions, aux envois uniques (ou occasionnels) de charges complètes et aux grosses expéditions annuelles.

Lorsqu'aucune donnée n'est fournie pour l'un des types d'expédition susmentionnés, la raison en est que le service n'est pas offert ou qu'il n'est pas pratique : par exemple, les chemins de fer prennent uniquement des wagons complets. Les tarifs mentionnés ne doivent pas être considérés comme des taux fermes, mais plutôt comme des exemples de coûts relatifs utilisés en mai 1984.

Tarifs applicables aux petites expéditions

Au nombre des organismes qui acceptent les petites expéditions (de moins de 10 000 livres), mentionnons les compagnies aériennes, les transitaires s'occupant de fret aérien, les transporteurs routiers et les intermédiaires pour le transport de surface (c'est-à-dire les transitaires, courtiers, groupements d'expéditeurs et agents d'expéditeurs). Les tarifs applicables au transport aérien (y compris les transitaires de fret aérien) sont les plus élevés de tous les modes de transport. Les meilleurs taux de fret aérien peuvent être obtenus des transporteurs aériens effectuant des vols directs entre la ville d'origine de l'expéditeur et la ville de destination de la marchandise. Par conséquent, comme il est suggéré à la section II, si vous devez absolument expédier par fret aérien, vous devriez consulter les horaires ou établir quelles compagnies aériennes offrent un service direct.

Bien que la plupart des compagnies aériennes soient en mesure de vous donner des tarifs pour deux villes données, les tarifs à destination de villes non desservies directement par elles seront très élevés. Si des taux intéressants sont offerts pour une ville non desservie par une compagnie aérienne, la raison en est que cette compagnie prévoit transporter vos marchandises par camion jusqu'à l'un de ses terminaux à partir duquel elle assure un service direct jusqu'au point de destination dans le sud des États-Unis, ou qu'elle agira comme intermédiaire en remettant vos marchandises à une autre compagnie aérienne offrant un service direct et qu'elle se gagnera ainsi une intéressante commission. Si tel est le cas, vous devriez plutôt rechercher vous-mêmes le transporteur aérien qui offre le service direct, ou confier la tâche à un transitaire de fret aérien dont les tarifs sont semblables à ceux des compagnies aériennes, mais moins compliqués.

Pour plusieurs petites expéditions (par exemple, de 100 livres), les tarifs des transporteurs routiers sont aussi très élevés, mais baissent rapidement au fur et à mesure que s'accroît le volume. Les suggestions sur le choix d'un mode de transport discutées à la section II révèlent qu'une entreprise expédiant des chargements partiels a avantage à utiliser un intermédiaire qui peut faire un choix parmi le grand nombre d'options disponibles (y compris le choix de camionneurs indépendants à faibles tarifs recherchant des marchandises pour le voyage de retour) afin d'obtenir les meilleurs taux possibles. *On ne peut souligner trop l'importance d'essayer d'accroître la taille des expéditions et de « magasiner » pour obtenir les meilleurs taux.*

Tarifs de charge complète pour les envois occasionnels et les grosses expéditions annuelles

Des taux plus intéressants sont offerts aux expéditeurs qui peuvent offrir l'expédition de camions, de wagons ou de conteneurs complets aux entreprises de transport. Les taux deviennent encore plus intéressants pour les entreprises qui expédient régulièrement de forts volumes. Pour les chargements complets occasionnels, on constatera que les tarifs de catégorie demandés pour l'acheminement de chargements complets (camions, wagons et remorques), par transport routier, ferroviaire ou intermodes sont essentiellement identiques selon le transporteur et le produit en cause. Les taux des agents d'expéditeurs s'occupant de transport intermodes seraient d'environ 10 % inférieurs. Les expéditeurs qui peuvent offrir d'importants volumes (par exemple 100 charges de 40 000 livres d'un produit donné vers une destination donnée, chaque année) devraient pouvoir obtenir directement des transporteurs des tarifs de catégorie de quelque 25 % inférieurs.

Divers intermédiaires comme les transitaires, les courtiers en transport et les groupements d'expéditeurs utilisant régulièrement des camionneurs indépendants (c'est-à-dire les transporteurs de fruits et de légumes qui effectuent le voyage de retour en Floride et au Texas) et pouvant obtenir de tous les types de transporteurs d'importantes réductions sur le volume sont en mesure d'offrir des taux d'en moyenne 25 % inférieurs à ceux des transporteurs publics. Le seul transporteur maritime offrant un service de transport de produits généraux non acheminés en vrac est d'avis que ses tarifs sont d'environ 30 % inférieurs. Enfin, un expéditeur assez confiant pour prendre ses propres arrangements avec un camionneur indépendant ou un propriétaire-exploitant pourrait réaliser des épargnes de 50 % par rapport aux tarifs de catégorie demandés par les transporteurs publics. L'intérêt de ces divers taux devrait être jugé en fonction des considérations de service, de rapidité et de responsabilité juridique mentionnés à la section II.

Variations de tarifs selon la catégorie du produit

Les exemples fournis sont basés sur des expéditions de fret tous genres. Toutefois, les transporteurs routiers publics, les sociétés de chemins de fer et les compagnies aériennes demandent souvent des tarifs différents selon les produits transportés; les autres organismes de transport n'exercent habituellement aucune différentiation entre les produits. Les coefficients sous-mentionnés peuvent être multipliés par les tarifs donnés pour les transporteurs qui fondent leurs taux sur les classifications de produits, afin d'évaluer le tarif que vous pourriez vous attendre à payer.

Exemples de catégories	Coeff. de multiplication des tarifs
1. Fret tous genres	1,00
2. Machines et équipements industriels	0,85
3. Articles manufacturés (par exemple, mobilier de bureau, armoires de cuisine)	1,25
4. Produits en métal ouvré (ouvrages sur métal architectural)	0,85
5. Pièces d'automobiles (service après vente et composantes de montage)	0,85
6. Composants électriques et électroniques (par exemple, circuits imprimés et moulages de haute précision)	1,00
7. Produits périssables (par exemple, poisson congelé, bière et vin)	0,85
8. Produits agricoles non traités (par exemple, tourbe en balles)	0,75

VARIATIONS DE TARIFS SELON LA DISTANCE*
— ENVOIS OCCASIONNELS DE CHARGES COMPLÈTES ET GROSSES EXPÉDITIONS ANNUELLES: FRET TOUS GENRES

(tarifs de porte à porte pour 100 livres en $ CAN.)

Distance en milles entre deux villes données	Envois occasion. charges complètes — route, rail et tr. intermodes	Tr. intermodes agent de l'expéd. remorque occas.	Grosses expédit. route, rail et tr. intermodes et envois occasion. de charges complètes par intermédiaires	Envois occasion.** conteneurs complets et grosses expéd. maritimes	Envois occasion. charges complètes expéd. directe par camion. indép.
1. 700 milles (i.e. de Windsor à Atlanta et Memphis)	6,15	5,60	4,60	3,90	3,10
2. 900 milles (i.e. de Toronto à Atlanta et Memphis)	8,15	7,40	6,10	5,00	4,10
3. 1 100 milles (i.e. Windsor-Dallas)	10,60	9,65	7,95	6,20	5,30
4. 1 200 milles (i.e. Montréal-Atlanta)	10,35	9,40	7,75	6,70	5,20
5. 1 300 milles (i.e. Montréal-Memphis ou Windsor-Miami)	10,25	9,30	7,70	7,30	5,15
6. 1 400 milles (i.e. Toronto-Dallas)	11,50	10,45	8,60	7,80	5,75
7. 1 500 milles (i.e. Toronto-Miami)	10,80	9,80	8,10	8,40	5,40
8. 1 600 milles (i.e. Montréal-Miami)	11,90	10,80	8,90	9,00	5,95
9. 1 700 milles (i.e. Montréal-Dallas)	13,50	12,25	10,10	9,50	6,75

* REMARQUE : CES TARIFS NE DOIVENT PAS ÊTRE PRIS COMME DES TAUX FERMES, MAIS SEULEMENT COMME DES ILLUSTRATIONS DE LEUR ORDRE DE GRANDEUR RELATIF EN MAI 1984. LES PROGRESSIONS MENTIONNÉES S'APPLIQUENT LORSQUE L'ON FAIT LA MOYENNE DES TAUX DES TRANSPORTEURS D'UN MÊME ORDRE, MAIS NE S'APPLIQUENT PAS NÉCESSAIREMENT AUX TAUX DE CHAQUE TRANSPORTEUR.

** Tarifs-conteneur — le service entre deux villes mentionnées peut ne pas exister.

Coût du camionnage privé

Vous êtes la seule personne en mesure d'établir le coût d'expédition de vos produits sur vos propres camions. Le coût du transport privé au mille dépendra du nombre, de la taille, de l'âge, du coût en capital, de la qualité et de la marque des tracteurs routiers et des remorques de votre parc, ainsi que du parcours annuel, de la charge utile transportée annuellement, du coefficient de charge et d'autres considérations. Ces facteurs affecteront directement vos coûts en main-d'œuvre (conducteurs), en carburant et en maintenance, vos frais d'amortissement et d'autres coûts. Lorsque vous aurez établi le coût d'exploitation au mille pour un véhicule, vous pourrez le transposer en un taux privé calculé pour cent livres et le comparer aux taux donnés ci-avant en exemples. Si vous utilisez vos propres véhicules, rappelez-vous que vous aurez un coût global « au voyage » qui ne variera pratiquement pas, que vous transportiez 4 000 ou 40 000 livres.

Dernières observations sur les tarifs

Les données que nous fournissons sur les tarifs visent à vous aider à trouver le mode de transport qui convient le mieux à vos besoins particuliers, et à établir les coûts globaux de vente sur les marchés du sud des États-Unis. (D'autres coûts comme les frais de dédouanement, les taxes, les permis, etc. devront également s'appliquer.) *Mais il faut tout de même demander aux organismes de transport de fournir des taux fermes fondés sur les particularités du trajet et des marchandises à acheminer.*

VARIATIONS DE TARIFS EN FONCTION DU POIDS ET DE LA DISTANCE
— PETITES EXPÉDITIONS : FRET TOUS GENRES —

(tarifs de porte à porte pour 100 livres en $ CAN.)

Distance en milles entre deux villes données	Transp. aériens			Transitaires fret aérien[1]			Transp. routiers[2]			Intermédiaires transp. surface[1,3]		
	100 lbs	1 000 lbs	10 000 lbs	100 lbs	1 000 lbs	10 000 lbs	100 lbs	1 000 lbs	10 000 lbs	100 lbs	1 000 lbs	10 000 lbs
1. 700 milles (i.e. de Windsor à Atlanta et Memphis)	40,40	35,10	29,65	65,00	54,20	37,70	88,55	33,91	17,69	64,35	27,45	15,75
2. 900 milles (i.e. de Toronto à Atlanta et Memphis)	48,65	38,20	30,95	65,00	54,20	37,70	91,60	36,44	20,83	64,35	27,45	15,75
3. 1 100 milles (i.e. Windsor-Dallas)	57,30	41,35	34,40	65,00	54,20	37,70	91,87	41,61	22,59	67,20	29,50	17,75
4. 1 200 milles (i.e. Montréal-Atlanta)	64,65	44,00	39,20	65,00	54,20	37,70	101,40	40,23	25,93	68,65	30,55	18,75
5. 1 300 milles (i.e. Montréal-Memphis ou Windsor-Miami)	67,25	51,80	41,75	69,10	58,45	40,78	102,63	40,97	23,43	68,90	31,35	18,65
6. 1 400 milles (i.e. Toronto-Dallas)	69,85	59,60	44,35	74,45	63,90	43,20	102,68	43,20	27,94	72,60	32,45	19,35
7. 1 500 milles (i.e. Toronto-Miami)	99,15	83,95	52,35	74,45	63,90	43,20	108,58	44,48	26,39	76,25	33,55	20,00
8. 1 600 milles (i.e. Montréal-Miami)	115,15	86,60	60,35	77,15	66,65	54,00	108,23	45,85	27,61	76,65	35,46	21,41
9. 1 700 milles (i.e. Montréal-Dallas)	117,85	90,10	68,35	79,80	69,35	64,90	103,12	47,68	30,63	80,25	45,25	28,40

1. Comprend les documents de transport et les services connexes.
2. Taux de catégorie du Bureau des tarifs.
3. Comprend les transitaires, les courtiers et les groupements d'expéditeurs, qui appliquent tous des taux similaires.

* REMARQUES : CES TARIFS NE DOIVENT PAS ÊTRE PRIS COMME DES TAUX FERMES, MAIS SEULEMENT COMME DES ILLUSTRATIONS DE LEUR ORDRE DE GRANDEUR RELATIF EN MAI 1984. LES PROGRESSIONS MENTIONNÉES S'APPLIQUENT LORSQUE L'ON FAIT LA MOYENNE DES TAUX DES TRANSPORTEURS D'UN MÊME MODE, MAIS NE S'APPLIQUENT PAS NÉCESSAIREMENT AUX TAUX DE CHAQUE TRANSPORTEUR.

SECTION IV — DOCUMENTATION DES EXPORTATIONS

Documents canadiens

Les documents canadiens nécessaires à l'exportation de marchandises aux États-Unis comprennent habituellement une déclaration d'exportation (formulaire B-13 des Douanes) et, dans certains cas, une licence d'exportation. Les exportateurs peuvent se procurer les formulaires B-13 à tout bureau des Douanes canadiennes. La Direction du contrôle des exportations du ministère des Affaires extérieures peut vous fournir des renseignements complémentaires concernant les exigences liées à l'obtention de licences d'exportation (tél. : (613) 996-2387).

Documents américains

En outre, les Douanes américaines demandent généralement un connaissement ou une lettre de transport aérien, une facture commerciale et une liste de colisage. *Les exportateurs canadiens ont le plus grand intérêt à s'assurer que les documents présentés aux Douanes américaines sont complets et exacts.* En plus d'accélérer le dédouanement, cela leur évitera d'éventuelles pénalités onéreuses. De plus, puisque les documents requis par les Douanes américaines ont atteint un fort niveau de complexité, il est souhaitable que les exportateurs retiennent les services d'un courtier américain en douane pour la préparation et la présentation des documents d'importation demandés par les Douanes américaines, pour le dépôt de tout cautionnement requis et, de façon générale, pour le dédouanement des marchandises à leur arrivée au poste des Douanes américaines.

Connaissement/Lettre de transport aérien

Le connaissement donne le mode de transport, le nom du transporteur, les conditions d'acheminement et la destination. Chaque mode de transport a son propre connaissement et ses caractéristiques propres. Par exemple, la lettre de voiture consiste en un reçu pour les marchandises à expédier et en un contrat de transport. Ce n'est pas un titre de propriété. Une lettre de transport aérien est un contrat de transport puisqu'elle a été signée par l'expéditeur et le transporteur, ou son agent. Cette lettre est également un récépissé des marchandises, une facture de fret, un certificat d'assurance, une déclaration en douane et un véritable document de transport. Tout comme le connaissement, cette lettre ne constitue pas un titre de propriété.

Les Douanes américaines n'accepteront un bordereau d'expédition que lorsqu'elles auront la preuve qu'aucune lettre de transport aérien et aucun connaissement n'a été délivré. L'admission et le dédouanement de la marchandise peuvent être autorisés sans qu'il y ait présentation d'un connaissement ou d'une lettre de transport aérien, si on dépose une caution d'un montant équivalant à une fois et demie le montant de la valeur facturée de la marchandise. Dans certains cas, les Douanes peuvent accepter un certificat du transporteur ou un double du connaissement ou de la lettre de transport aérien.

Facture commerciale

Bien que les Douanes américaines ne demandent qu'un seul exemplaire, on envoit habituellement au moins deux exemplaires de la facture commerciale. Le premier est destiné au bureau des Douanes américaines au port d'entrée, et l'autre aux dossiers du courtier en douane.

La facture commerciale doit donner certains renseignements :

1) Le nom et l'adresse du vendeur ou de l'expéditeur.
2) Le nom et l'adresse postale de l'acheteur et/ou du destinataire.
3) Le pays de fabrication (si le produit à été fabriqué aux États-Unis, donner le nom du fabricant et la date d'importation au Canada, si vous les connaissez).
4) Une description détaillée des marchandises, du nombre d'emballages, des marques principales et de leurs numéros, de la taille et des poids nets.
5) Préciser si les marchandises ont été achetées.
6) Préciser si l'expéditeur et le destinataire ont des liens aux plans de la propriété ou de la parenté.
7) La valeur unitaire et la valeur globale de chaque article.
8) Le type de monnaie utilisé.
9) Le type de conteneurs (en donner la valeur s'ils sont réutilisables ou retournables).
10) Les modalités de l'expédition et du paiement.
11) La valeur facturée englobe-t-elle les droits payables aux États-Unis et les frais de courtage?
12) La valeur facturée englobe-t-elle le prix du transport?
13) Énumérer, le cas échéant, tout escompte de caisse ou escompte commerciale.
14) Le numéro de référence du vendeur ou le numéro de facture.
15) Le nom du transporteur vers les États-Unis.
16) Préciser si les marchandises sont : comestibles ____ caustiques ____ chimiques ____ explosives ____ viandes ____ produits de la baleine ____ produits d'animaux sauvages ____.
17) Préciser si les marchandises sont expédiées temporairement aux États-Unis.

18) Donnez le nom du courtier américain en douane et le point d'entrée aux États-Unis.

19) La date.

20) Les clauses requises par la banque, le pays ou le consul.

21) De façon générale, donner toutes des marchandises aux fins de l'évaluation en douane.

Les directeurs de district des Douanes américaines sont autorisés à ne pas exiger la présentation d'une facture commerciale dûment remplie s'ils ont la preuve que l'importateur, en raison de situations sur lesquelles il n'exerce aucun contrôle, ne peut fournir une facture complète et précise, ou que l'examen des marchandises, l'établissement des droits définitifs et la collecte de statistiques peuvent être convenablement faits sans présentation d'une telle facture. Dans ces cas, l'importateur doit déposer les documents suivants :

1) toute facture reçue du vendeur ou de l'expéditeur;

2) une déclaration mentionnant en détail toute inexactitude ou toute autre lacune relevée sur cette ou ces factures;

3) une facture *pro forma* dûment remplie; et

4) toute autre information requise pour la classification, l'évaluation ou la production de statistiques.

Liste de colisage

La liste de colisage décrit le contenu ainsi que la marque et le numéro de chaque boîte, baril ou emballage expédié. La liste précise les poids, les dimensions, les quantités, les articles et les numéros de modèle. Si la cargaison est uniformément emballée ou unitarisée, la chose peut être mentionnée sur la facture en indiquant le numéro des articles dans chaque conteneur. La liste de colisage sert également aux inspections douanières et à l'établissement du mode de chargement qui convient. Les Douanes américaines demandent trois exemplaires de la liste.

Déclaration en douane

À leur arrivée au poste des Douanes américaines, les marchandises peuvent être déclarées comme destinées à la consommation ou à l'entreposage, ou elles peuvent être transportées sous contrôle de douane vers un autre point aux États-Unis et y être admises dans les mêmes conditions. L'exportateur devrait soupeser les avantages de chaque option.

SECTION V — ENTREPOSAGE ET DISTRIBUTION

Entrepôts publics

L'entreposage a déjà été considéré comme uniquement un moyen de stocker temporairement des marchandises avant de les expédier pour remplir des commandes. Aujourd'hui, la plupart des entrepôts offrant une multitude de services et les équipements les plus modernes, nombre d'expéditeurs considèrent qu'ils ont une valeur inestimable comme centres de distribution.

Les expéditeurs du centre du Canada qui veulent pénétrer les marchés du sud des États-Unis peuvent utiliser ces entrepôts publics sous deux aspects importants : pour le regroupement des services de transport et pour l'amélioration des services aux clients. Le regroupement d'un certain nombre de petites cargaisons destinées aux nombreux clients d'un expéditeur contribue à réduire les coûts globaux de transport et de manutention. Comme on peut le voir dans la structure des tarifs présentée à la section III, le tarif applicable à une grosse expédition unique est moindre que le tarif applicable à de nombreux petits envois.

Par exemple, si un expéditeur de Toronto veut remplir en même temps 10 commandes de 1 000 livres chacune à l'intention de clients habitant diverses villes du Texas, il ferait mieux de regrouper les 10 expéditions de 1 000 livres chacune en un seul chargement de 10 000 livres qui serait acheminé vers un entrepôt central, à partir duquel les marchandises pourraient être livrées aux 10 clients à un coût de transport relativement peu élevé. Le tableau ci-après illustre bien

Épargnes réalisées par le groupement et l'entreposage des marchandises

A. Coût total de distribution avant consolidation et entreposage :	
— 10 chargements FAK à 1 000 livres, de porte à porte coût de transport de 43 $/cwt ...	4 300 $
B. Coût total de distribution après regroupement et entreposage :	
— 1 chargement FAK à 10 000 livres expédié à un entrepôt central, coût de transport de 25 $/cwt	2 500
— frais d'entreposage (frais minimaux applicables) pour moins de 30 jours	150
— frais de livraison par camion aux 10 clients à 50 $/voyage (moyenne)	500
— intérêts imputés (15 jours à 15 % sur 20 000 $)	125
— nouveau coût global de distribution	3 275
C. Épargne de coût	1 025 $

les épargnes réalisées par notre expéditeur hypothétique de Toronto.

Dans cet exemple, l'expéditeur épargnerait 25 % de sa note de fret. Les épargnes seraient encore plus considérables si des chargements complets pouvaient être justifiés. Afin de prendre la décision de regrouper les chargements et de les redistribuer par l'entremise d'entrepôts, l'exportateur devrait essentiellement décider si le coût global de la manutention et du stockage en entrepôt, les intérêts imputables aux biens stockés, les frais de livraison aux clients et le coût de l'expédition en plus grosses quantités (ou en chargements complets) est inférieur aux coûts applicables à l'expédition du même volume de marchandises en plusieurs petits chargements partiels.

L'utilisation judicieuse de l'entreposage dans un ou plusieurs grands centres du sud des États-Unis peut également s'avérer un précieux outil de marketing grâce aux améliorations du service au client qui peuvent être obtenues en raccourcissant le temps de livraison et en évitant ou en réduisant les situations de déstockage. Les clients apprécieront également la réduction de leurs propres besoins de stockage ainsi que la réduction de leurs frais de maintien de stocks rendues possibles par le traitement et la livraison rapides des commandes par l'entrepôt ou le centre de distribution de l'expéditeur. *Votre entreprise peut se tailler une meilleure réputation lorsque vos clients commencent à la reconnaître comme un fournisseur prompt, fiable et concurrentiel.*

Les tarifs d'entreposage sont fondés sur les frais de stockage, de manutention et d'administration. Comme c'est le cas pour tous les modes de transport, ces taux sont négociables et varient selon le produit stocké, le type d'entreposage et les autres services requis.

Entrepôts de douane dans les zones franches

L'utilisation des zones franches est un autre moyen de réaliser des épargnes en ce qui touche les coûts d'expédition vers le sud des États-Unis, ou les coûts de réexportation à partir de points situés au sud des États-Unis. Ces zones sont situées aux postes des Douanes américaines ou à leur proximité, et sont considérées comme ne relevant pas du territoire douanier des États-Unis aux fins de l'admission des produits importés.

De façon générale, les marchandises étrangères ou locales peuvent être transportées dans une zone franche à des fins de stockage, de présentation, de montage, de fabrication ou de toute autre activité de manipulation ou de traitement. Pendant que ces marchandises étrangères ou locales se trouvent à l'intérieur d'une zone franche, ou si les marchandises étrangères qui s'y trouvent sont destinées à être réexportées, elles sont exemptées des droits de douane, des con-

tingents et des taxes d'accise imposés par les États-Unis.

Il n'y a aucun avantage à faire transiter par une zone franche des marchandises canadiennes qui ont été vendues et qui doivent être immédiatement livrées à un client américain. Toutefois, si, pour quelque raison, vous voulez transformer davantage les marchandises et/ou les stocker pendant un certain temps avant de les livrer à un client américain ou de les réexporter à un client à l'extérieur des États-Unis, l'utilisation d'une zone franche peut offrir plusieurs avantages.

- Les marchandises peuvent être gardées dans une zone franche pendant une période indéterminée, ce qui est un avantage important pour les marchandises passibles de contingents à l'importation.
- Pour les marchandises gardées dans une zone franche et vendues à un client américain, les droits américains à l'importation et les taxes d'accise fédérales ne seront pas payables tant que les marchandises n'auront pas été sorties de la zone pour livraison au destinataire.
- Les droits et taxes payables aux États-Unis lors de la sortie d'une zone franche de marchandises qui y ont été davantage transformées, manipulées ou manufacturées représenteraient le moindre des deux montants suivants, soit le montant payable sur les matières originellement entrées dans la zone franche ou le montant payable sur les produits finis sortis de la zone à des fins de livraison à un client américain.
- Les droits à l'importation ou les taxes d'accise payables aux États-Unis ne s'appliquent pas aux marchandises maintenues dans une zone franche à des fins de réexportation vers un point situé à l'extérieur des États-Unis.
- Les marchandises maintenues dans des zones franches du sud des États-Unis sont plus rapprochées des marchés des Caraïbes, du Mexique et de l'Amérique du Sud.

Compte tenu de ces deux derniers avantages, certains fabricants canadiens (par exemple, les entreprises produisant de l'acier architectural et de charpente et les fabricants de pièces d'automobiles) retiennent les services de transitaires canadiens pour expédier, sous contrôle de douane, leurs marchandises vers des zones franches de villes portuaires du Sud des États-Unis, comme Miami, Houston et la Nouvelle-Orléans. Nombre de transitaires regroupent les chargements de l'Ontario et du Québec pour en faire des charges complètes qu'ils expédient régulièrement vers les zones franches des villes portuaires, où elles pourront être groupées à nouveau en conteneurs et chargées sur des navires à destination des Caraïbes et de l'Amérique latine.

Comme nous l'avons mentionné à la section de ce rapport traitant des transitaires, le premier avantage de ce type d'arrangement est de réduire le taux forfaitaire qu'un transitaire peut offrir en regroupant plusieurs petits chargements. Mais ses plus grands avantages se trouvent dans la réduction de la paperasserie et des coûts entraînés par le passage aux Douanes américaines, qu'un expéditeur peut ainsi éviter. Par exemple, si vous voulez expédier des marchandises sans utiliser un transitaire et son entrepôt en douane situé dans une zone franche, vous devrez remplir des documents liés à l'exportation des marchandises depuis le Canada, remplir les documents d'importation aux États-Unis, payer les droits applicables aux Douanes américaines, remplir des documents pour la réexportation des marchandises depuis les États-Unis, remplir une formule de réclamation pour vous faire rembourser les droits de douane américains et, enfin, remplir des documents pour entrer les marchandises dans le pays de destination.

Par ailleurs, si vous utilisez les services réguliers d'un transitaire (les camions effectuent des trajets qui coïncident avec les horaires des navires) et les entrepôts de douane privés situés dans une zone franche, les choses se passeront plus facilement. Dès que vous avez avisé le transitaire (qui vous semble offrir le meilleur service et les meilleurs tarifs) que vous voulez effectuer une expédition, ce dernier prendra les mesures pour faire ramasser vos marchandises au bon moment. Plutôt que de payer les droits requis aux Douanes américaines, le transitaire y déposera un cautionnement nominal (10 $ ou moins) en votre nom et y déposera un formulaire d'admission en transit. Le cautionnement est annulé dès que les biens arrivent à l'entrepôt de douane de la zone franche ou qu'ils sont chargés sur le navire.

Les documents liés à l'exportation ou à la sortie du Canada et à l'importation ou à l'entrée dans le pays de destination sont toujours requis. Vous pouvez certes remplir vous-même ces documents, mais vous pouvez aussi déposer un cautionnement et remettre un formulaire d'admission en transit aux Douanes américaines; à vous d'évaluer si les honoraires d'un transitaire ou d'un courtier en douane qualifié ne contrebalancent pas la valeur du temps que vous devriez y consacrer.

Vous trouverez à la section VII d'autres renseignements sur l'entreposage et des questions connexes de distribution physique. Vous pourrez également obtenir des renseignements plus détaillés sur l'utilisation des entrepôts en douane des zones franches en contactant les transitaires listés dans les pages jaunes de votre annuaire téléphonique, ou les zones franches mentionnées dans les pages qui suivent.

SECTION VI — LISTES CHOISIES DE TRANSPORTEURS, D'ORGANISMES DE TRANSPORT ET DE ZONES FRANCHES

Un grand nombre de transporteurs, d'organismes de transport et de services mixtes du Canada et des États-Unis desservent directement ou indirectement les voies reliant le Centre du Canada et le sud des États-Unis. Les effets permanents de la déréglementation aux États-Unis et les pressions visant à permettre à un plus grand nombre de transporteurs américains de desservir directement les grandes villes canadiennes font que de nouvelles options sont continuellement offertes. Par conséquent, notre liste partielle des entreprises de transport ne constitue qu'un échantillon de toutes les options possibles. Vous pouvez vous tenir informé des nouvelles entreprises qui surgissent en vous procurant des annuaires auprès de l'une des sources mentionnées à la section VII, et en consultant des collègues de votre secteur d'activité et de votre communauté.

TRANSPORTEURS AÉRIENS

Transporteur	Bureau du fret	Téléphone
Air Canada — Québec	Montréal	(514) 874-4664
	Québec	(418) 683-7184
— Ontario	Toronto	(416) 676-2368
	Windsor	(519) 969-3232
	Ottawa	(613) 231-2547
American Airlines Inc.	Toronto	(416) 676-3823
	Montréal	(514) 636-3561
Delta Airlines Inc.	Montréal	(514) 636-3919
Eastern Airlines	Toronto	(416) 863-1842
	Ottawa	(613) 521-0435
	Montréal	(514) 931-7594

De plus, un grand nombre de transitaires de fret aérien sont listés dans les pages jaunes de votre annuaire téléphonique local.

TRANSPORTEURS ROUTIERS

Entreprise	Bureau/terminal principal	Téléphone
American Freight Systems Inc.	Toronto	(416) 677-1877
Brazeau Transport Inc.	Montréal	(514) 332-4341
	Toronto	(416) 671-4000
CP Transport — Ontario	Toronto	(416) 461-9011
	Ottawa	(613) 236-1835
	Windsor	(519) 966-1440
— Québec	Montréal	(514) 636-6333
	Québec	(418) 656-0155
	Sherbrooke	(819) 567-3981
Carolina Freight Carriers	Weston, Ont.	(416) 242-4580
	Lasalle, Qué.	(514) 365-7755
Consolidated Freightways	Mississauga, Ont.	(416) 625-1770
	Montréal	(514) 489-8681
	Buffalo, NY	(716) 695-3110
	Detroit, MI	(313) 729-6000
Interstate System	Toronto	(416) 683-4889
	Detroit, MI	(313) 365-5000
	Buffalo, NY	(716) 827-9511
Motorways	Toronto	(416) 244-5531
	Hamilton, Ont.	(416) 561-2721
	Fort Erie, Ont.	(416) 871-6554
	Montréal	(514) 631-4361
	Buffalo, NY	(716) 874-3321
McKinley Transport Ltd., Ont.	Mississauga, Ont.	(416) 270-4740
	Windsor	(519) 969-6412
	Buffalo, NY	(716) 825-5110
Pilot Freight Carriers, Inc.	Mississauga, Ont.	(416) 625-5824
	Buffalo, NY	(716) 824-0100
Roadway Express, Inc.	Toronto	(416) 361-1698
	Péninsule du Niagara	(416) 361-1698
	Montréal	(514) 286-7141

Ryder	Burlington, Ont.	(416) 632-9674
	Rosemère, Qué.	(514) 332-2175
	Buffalo, NY	(716) 875-2196
	Detroit, MI	(313) 846-2001
	Albany, NY	(518) 785-3575
Spector Freight System Canada	Toronto	(416) 255-9171
	ou sans frais	(800) 268-2227
Transcon Lines	Mississauga, Ont.	(416) 624-0282
	Buffalo, NY	(716) 684-2121
	Detroit, MI	(313) 846-2200
Yellow Freight System, Inc.	Toronto	(416) 251-3721
	Montréal	(514) 631-2001
	Stanhope, Qué.	(819) 849-6313
	Melvindale, MI	(313) 386-6650

TRANSPORTEURS FERROVIAIRES — WAGONS COMPLETS ET TRANSPORT INTERMODAL

	Wagons complets	**T. intermodal**
CN Voie ferrée — Montréal	(514) 877-5071	(514) 877-5821
Québec	(418) 694-2790	(418) 694-2791
Toronto	(416) 860-2405	(416) 365-3469
Ottawa	(613) 737-5500	(613) 737-5500
Windsor	(519) 253-7441	(519) 253-7441
CP Voie ferrée — Montréal	(514) 395-5151	(514) 487-3788
Québec	(514) 395-6443	(418) 527-8815
Sherbrooke	(819) 564-0217	(514) 487-3788
Toronto	(416) 360-3170	(416) 252-6141
Ottawa	(613) 731-1400	(613) 731-1400
Windsor	(519) 253-7261	(519) 253-7261
		wagons complets et t. intermodal
Conrail — Philadelphie, PA		(215) 997-4113
Montréal		(514) 849-7301
Toronto		(416) 364-8173
Buffalo, NY		(716) 891-6810
Detroit, MI		(313) 496-4498
Grand Trunk Western — Detroit, MI		(313) 962-2260
Toronto		(416) 860-2756
Norfolk Southern — Toronto		(416) 364-8254
Montréal		(514) 866-3571
Buffalo, NY		(716) 893-7788
Detroit, MI		(313) 843-4934
Delaware & Hudson — Albany, NY		(518) 462-7647
Lacolle, Qué.		(514) 861-0179
Chicago Northwestern — Chicago, IL		(312) 559-7000
Toronto		(416) 251-3149

TRANSITAIRES

De nombreux transitaires offrent un service de transport et des services connexes entre l'Ontario, le Québec et les États-Unis. Trois organismes se spécialisent dans l'acheminement des marchandises vers le sud des États-Unis. Ce sont :

Chi-Can Freight Forwarding	Toronto	(416) 252-7353
	Montréal	(514) 636-6820
S.H. Davis Forwarding Ltd.	Toronto	(416) 252-5063
	Montréal	(514) 687-5733
Lep International Inc.	Toronto	(416) 364-0421
	Montréal	(514) 631-7205

Pour obtenir les noms d'autres transitaires, consulter les pages jaunes de votre annuaire téléphonique ou l'Association des transitaires internationaux canadiens (C.P. 156, Place d'armes, Montréal, H2Y 3E9).

COURTIERS

Il existe plusieurs courtiers en transport dans les provinces du centre du Canada. En voici deux :

North Star Systems	Toronto	(416) 857-2441
Laval Trucking Brokers	Montréal	(514) 661-8640

Pour de plus amples informations sur les courtiers offrant un service vers le sud des États-Unis, consulter la Transportation Brokers' Conference of America — Oak Forest, Illinois, (312) 687-0222.

AGENTS D'EXPÉDITEURS

	Bureaux	Téléphone
Can-Am Freight Services	Toronto	(416) 626-1500
	Windsor	(519) 258-7064
	Kingston, Ont.	(613) 544-4758
	Montréal	(514) 482-8600
Inter-American Transport Systems Inc.	Mississauga, Ont.	(416) 821-8700
	Ont. sauf de Toronto	(800) 268-3975
	Can. sauf de l'Ontario	(800) 268-4575
Sunac Intermodal Inc.	Saint-Bruno, Qué.	(514) 462-1515
Traffix	Mississauga, Ont.	(416) 678-7088

GROUPEMENTS D'EXPÉDITEURS

Canadian Shippers and Receivers Cooperative	Concorde, Ont.	(416) 738-1999
Canadian Hardware and Housewares Manufacturers Association	Montréal	(416) 738-1994
Consoldex Inc. (groupeurs de mobilier)	Montréal	(514) 252-7027
	Toronto	(416) 283-2166
American Shippers Association	Detroit, MI	(313) 843-2191
Empire State Shippers Association	Detroit, MI	(716) 856-9552
Southeastern Michigan Shippers Cooperative Association	Detroit, MI	(313) 963-8870
Gateway Shippers Association	Memphis, TN	(901) 948-2632
Trans-Am Shippers Cooperative Association	Chicago, IL	(312) 254-2310

ZONES FRANCHES

État	Ville	Description	Téléphone
Alabama	Mobile*	115 acres	(205) 438-7433
Floride	Miami*,**	73 acres	(305) 350-7700
	Tampa*,**	112 acres	(813) 223-8401
Georgie	Shenandoah County* (Atlanta)	33 acres	(404) 581-0790
Louisiane	Nouvelle-Orléans**	76 acres	(504) 897-0189
Caroline du N.	Mecklenburg County (Charlotte)	225 000 pi.ca. d'espace dispon.	(704) 588-3277
Caroline du S.	Spartanburg County** (Summerville)	20 acres	(803) 871-4870
Tennessee	Memphis	22 acres	(901) 528-3307
	Nashville	Zone A — 67,5 acres Zone B — 102 acres	(615) 259-6121
Texas	Galveston**	884 acres	(409) 766-6112
	Dallas/Ft. Worth*	250 acres	(214) 574-6720
	Brownsville**	2 000 acres	(512) 831-4592
	El Paso*	60 acres	(915) 772-4271

* Proximité d'un aéroport ** proximité d'un port de mer

SECTION VII — SOURCES DE RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Tout comme il existe de nombreuses options quant au mode de transport des marchandises vers le sud des États-Unis, il existe un grand nombre de contacts, de guides, de répertoires et de manuels d'où vous pouvez tirer des renseignements plus détaillés. Si vous prévoyez utiliser plusieurs types de services de transport, l'un des guides « généraux » mentionnés ci-dessous vous sera utile. Les entreprises vivement intéressées à mieux comprendre la gestion des systèmes de transport et de distribution pourront se procurer des ouvrages sur la question en présentant une commande spéciale à une librairie. Si vous avez besoin d'informations sur un mode de transport ou une option précise, vous pouvez choisir entre les diverses publications spécialisées mentionnées ci-dessous. Le coût de chaque publication est exprimé en dollars canadiens (prix en mai 1984).

Données générales de marketing

Les exportateurs canadiens qui recherchent des débouchés dans le sud des États-Unis peuvent contacter les bureaux du gouvernement canadien qui se spécialisent dans l'économie américaine. Les délégations commerciales dans le sud des États-Unis sont :

— Consulat général du Canada — tél. : (214) 922-9806
750 North St. Paul, Suite 1700
Dallas, Texas 7501

— Consulat général du Canada — tél. : (404) 577-6810
400 South Omni International
Atlanta, Georgie 30303-1290

La mission de Dallas s'occupe du Texas, de l'Arkansas, du Kansas (sauf Kansas City), de la Louisiane, du Nouveau-Mexique et de l'Oklahoma. La mission d'Atlanta dessert l'Alabama, la Floride, la Georgie, le Mississippi, les Carolines du Nord et du Sud, le Tennessee, Porto Rico et les Îles vierges américaines.

On peut se procurer des guides de poche gratuits expliquant les complexités de la vente dans ces régions en écrivant à l'adresse suivante :

Ministère des Affaires extérieures — tél. : (613) 995-6720
Publications commerciales — Distribution (SCS)
DG des affaires culturelles et de l'information
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

— *Guide de l'exportateur canadien — États-Unis (États du Sud-Est)*
Français — IP3257, Anglais — IP3256.

— *Guide de l'exportateur canadien — États-Unis (États du Sud-Ouest)*
Français — IP3259, Anglais — IP3258.

Au Canada, il faudrait contacter les agents régionaux du commerce :

— Ministère des Affaires extérieures — tél. : (613) 993-5911
DG de l'expansion du commerce et de l'investissement — États-Unis
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

— Ministère de l'Expansion industrielle régionale — tél. : (416) 365-3762
1 First Canadian Place
Suite 4840, P.O. Box 98
Toronto (Ontario) M5X 1B1

— Ministère de l'Expansion industrielle régionale — tél. : (514) 283-6779
Tour de la Bourse
800 Place Victoria, Pièce 3709
C.P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8

Guides généraux sur le transport multimodal

— *Transportation Guide — 1984*

Southam Business Publications — tél. : (416) 445-6641
1450 Don Mills Road
Don Mills (Ontario) M3B 2X7
Frais : 30 $/année, comprenant le magazine mensuel *Canadian Transportation and Distribution Management*

Guide des services et organismes canadiens de distributions qui comprend un répertoire des services canadiens de transport ferroviaire intermodes, de fret aérien, de transitaires, de courtiers, de groupeurs de marchandises sur wagons, de transporteurs de petits colis, de transporteurs intermédiaires américains, de transporteurs maritimes, de services d'entreposage public et de transporteurs routiers interprovinciaux.

— *Distribution Guide 1984*

Chilton Publishing Co. — tél. : (215) 964-4000
Chilton Way
Radnor, PA 19089
Frais : 30 $/année (y compris le magazine mensuel)

Le guide énumère les transporteurs et transitaires de fret aérien, les entreprises de camionnage, les services ferroviaires intermodaux (États-Unis et Canada), les transitaires et groupeurs, les groupements d'expéditeurs et les entrepôts.

— *Traffic Management 1984 Directory*

Cahners Publishing Co. — tél. : (617) 536-7780
221 Columbus Avenue
Boston, MA 02116
Frais : pas de frais pour les expéditeurs

Ce guide fournit des données sur les transporteurs aériens, les transitaires de fret aérien, les transporteurs routiers, les organismes d'États,

les services intermodaux, les autres services, les services maritimes et de transport de conteneurs, les ports, les zones franches et les organismes de transport et de distribution.

—*Inbound Traffic Guide 1984*

Thomas Publishing Co. tél. : (212) 290-7336
One Penn Plaza
New York, NY 10119
Frais : pas de frais pour les expéditeurs

Outre de nombreux articles sur les procédures à suivre, ce répertoire énumère les entreprises d'expédition de colis exprès aériens, les entreprises de fret aérien, les courtiers en douane, les transitaires s'occupant des modes d'acheminement par voie de surface, les groupeurs de fret, les transporteurs routiers, les services ferroviaires intermodaux, les groupements d'expéditeurs, les compagnies maritimes et les entrepôts.

Ouvrages sur la gestion de la distribution physique

—Bowersox, Donald J., Smykay, Edward M., et Lalonde, Bernard J., *Physical Distribution Management*, Toronto (Ontario), Collier-MacMillan Canada Ltd., 1983.

—Heskett, James L., Glaskowsky, Nicholas Jr., et Ivie, Robert M., *Business Logistics*, New York, Ronald Press Company, 1973.

—Taff, Charles A., *Management of Traffic and Physical Distribution*, Georgetown (Ontario), Richard D. Irwin, 1978.

Prestation de conseils sur la distribution physique

Le gouvernement de l'Ontario offre un service de prestation de conseils sur la distribution des marchandises en utilisant son propre personnel et des consultants de l'extérieur pour évaluer et régler les problèmes que rencontre la petite entreprise ontarienne. L'Ontario est actuellement en train de se doter d'un système informatisé qui fournira les tarifs de transport ainsi que des données sur les services offerts aux expéditeurs de la province. Pour de plus amples informations, écrire ou appeler :

Ministry of Transportation and Communications tél. : (416) 248-7437
Goods Distribution Systems Office
Policy Planning Branch
2nd Floor, West Tower
1201 Wilson Avenue
Downsview (Ontario) M3M 1J8

Les petits et moyens expéditeurs du Québec peuvent obtenir des conseils sur les questions de transport en contactant :

Ministère des Transports tél. : (418) 643-2580
Direction générale, Transport Intermodal
Place Haute-Ville, 30e étage
700, boul. Saint-Cyrille est
Québec (Québec) G1R 5H1

Transport aérien

—*Air Cargo Guide*

Official Airline Guides, Inc. tél. : (312) 654-6000
2000 Clearwater Drive
Oak Brook, IL 60521
53 $ par année, plus expédition, comprenant le supplément trimestriel.

Ce guide mensuel contient des données complètes sur tous les services commerciaux de fret aérien au monde. Il donne les services de fret nationaux et internationaux, les services de fret spéciaux, les articles réglementés, des renseignements sur l'étiquetage, les numéros de téléphone locaux et sans frais, etc.

—*Air Cargo From A to Z*

Air Transport Association of America tél. : (202) 626-4000
1709 New York Avenue, N.W.
Washington, DC 20006
Frais : aucun

Ce document contient un glossaire de la terminologie du fret aérien, y compris les services annexes de fret aérien comme l'avancement des frais et le stockage, les zones utilisées pour établir les tarifs applicables aux colis prioritaires acheminés par poste aérienne, ainsi que les types de conteneurs utilisés pour le fret aérien. La brochure comprend des renseignements utiles sur l'emballage.

—*IATA Air Waybill Handbook*

Association du transport aérien international
26, chemin de Joinville
C.P. 160
1216 Cointrin-Genève
Suisse
Frais : 12,50 $

Ce manuel contient des diagrammes illustrant comment remplir la lettre de transport aérien, et établit des classements pour toutes les catégories de marchandises, les décaissements, les articles réglementés, etc.

Transporteurs routiers

—*Official Ontario Ship By Truck Directory*

Naylor Communications Ltd. tél. : (204) 224-2267
1494 Regent Avenue West
Winnipeg, Manitoba R2C 3A8
Frais : 42,95 $

Ce répertoire contient des renseignements détaillés sur les voies d'acheminement du fret, les transporteurs publics et les transporteurs spécialisés, ainsi que d'autres données comme les interprétations des permis, les poids de chargements complets par produit, les conditions d'utilisation du connaissement uniforme, les réclamations pour perte en endommagement de la marchandise, l'emplacement des bureaux de douane et des stations de pesage,

ainsi qu'un glossaire des termes utilisés en camionnage.

—*Guide Officiel du Québec*

Guide du Transport par Camion Inc.
C.F. 1188, Succ. Pointe-Claire
Pointe-Claire (Québec) H9S 5K7
tél. : (514) 683-1461
Frais : 26,00 $

Ce guide bilingue donne des renseignements sur les entreprises de camionnage reliant le Québec et d'autres points du Canada et des États-Unis. On y trouve également des renseignements sur la location de véhicules, l'entreposage, les transporteurs spécialisés et les transitaires.

—*Canadian Highway Carriers Guide*

Southam Business Publications
1450 Don Mills Road
Don Mills (Ontario) M3B 2X7
tél. : (416) 445-6641
Frais : 33,95 $

Contient une liste des municipalités canadiennes desservies directement par camion, des renseignements sur chaque transporteur routier public canadien acheminant des produits généraux, ainsi que les adresses des spécialistes de l'expédition de petits colis par route et des transporteurs routiers intermédiaires américains.

—*American Motor Carrier Directory*

Guide Services, Inc.
1140 Hammond Drive 6106
Atlanta, GA 30328
tél. : (404) 396-7000
Frais : 145 $/année

Ce répertoire bisannuel énumère tous les transporteurs connus de produits généraux, y compris l'emplacement de leurs terminaux et de tous les points desservis dans l'ensemble des États-Unis, du Canada et du Mexique. Il contient également des cartes des points de correspondance intercompagnies, des cartes routières des États ainsi que 10 cartes de territoires. Une section spéciale énumère les transporteurs routiers publics offrant des services spécialisés. L'abonnement annuel comprend un supplément, ainsi qu'un répertoire des services d'entreposage et de distribution listant les entrepôts et les services de distribution dans l'ensemble des États-Unis.

—*Official Motor Carrier Directory*
1130 South Canal Street
Chicago, Illinois
tél. : (312) 939-1434

Ce répertoire couvre les transporteurs routiers, leurs terminaux, leur matériel et les limites des polices d'assurance, ainsi que les organismes réglementaires des États et de l'administration fédérale, et les organismes commerciaux nationaux reliées au domaine du transport. Le répertoire contient également une section sur les transporteurs aériens.

—*Guide to Cutting Your Freight Transportation Costs Under Trucking Deregulation*

Bohman Industrial Traffic Consultants
335 East Broadway
Gardner, MA 01440
tél. : (617) 632-1913
Frais : 25 $

Ce guide recense 31 grandes catégories de tarifs, de remises et de rabais que publient actuellement les camionneurs certifiés par l'ICC, afin de permettre aux expéditeurs de réduire leurs coûts de fret jusqu'à 57 %. Les méthodes de tarification analysées comprennent les réductions pour expédition de forts volumes, les tarifs applicables aux chargements partiels, les remises pour livraisons groupées, les remises de chargement et les économies réalisées au titre des tarifs de libération.

Transport ferroviaire

—*The Official Railway Guide*

National Railway Publication Company
424 West 33rd Street
New York, NY 10001
tél. : (212) 563-7210
Frais : 74,00 $/année.

Ce guide bimensuel donne les barèmes de fret des sociétés de chemins de fer des États-Unis, du Canada et du Mexique, les distances, les services de correspondance, les cartes, les listes de membres du personnel, l'emplacement des rampes de chargement de remorques sur wagons plats, les principales personnes à contacter pour le transport intermodes ainsi que les services de transbordement du vrac liquide et solide. Un répertoire de 50 000 stations est également fourni, avec des renvois aux compagnies et aux horaires et un condensé des dernières nouvelles.

Transport intermodal

The Official Intermodal Guide

Intermodal Publishing Co., Ltd.
414 West 33rd Street
New York, NY 10001
tél. : (212) 563-7310
Frais : 60,00 $/année.

Donne des informations sur les transporteurs et services intermodaux s'occupant des remorques et des conteneurs transportés par route. Le guide énumère également les membres du personnel, les zones desservies, les contacts téléphoniques, d'autres renseignements pertinents et des cartes régionales. Un index donne l'emplacement des localités par rapport aux services intermodaux, ainsi qu'une liste des entreprises de camionnage et des transporteurs routiers non locaux.

—*Intermodal Carrier/Agent Selection Guide*

The Land, Air, Sea Transportation Publishing Co. (Publié pour l'American Resources Development Group)
67 Irving Place
New York, NY 10003
tél. : (212) 777-0780
Frais : 19,95 $

Ce guide renferme un répertoire complet des transporteurs et des agents offrant des services de transport dans le nouveau contexte de la déréglementation. Plus de 6 000 entreprises y sont énumérées par ordre alphabétique, par catégorie de service et par État. On y trouve les transporteurs publics n'effectuant pas toujours les mêmes trajets, les transporteurs à contrat, les courtiers en transport dûment accrédités, et les groupements d'expéditeurs. Les listes contiennent le nom de l'entreprise, son adresse, son numéro de téléphone, son numéro de télex ou son numéro TWX. On y donne également une explication des règles régissant les activités de ces entreprises.

Transport maritime

—Voir les « Guides généraux sur le transport multimodal » et les listes de transporteurs maritimes à la section VI.

Transitaires

—Voir les « Guides généraux sur le transport multimodal ».

—*A Guide to Selecting the Freight Forwarder*

International Trade Institute Inc.
5055 North Main Street
Dayton, Ohio 45415
tél. : (513) 543-2453
Frais : 17,50 $

Ce guide discute comment identifier les services que fournit et que ne fournit pas votre transitaire, et comprend un questionnaire destiné à vous aider à évaluer les services du transitaire.

—Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC)
C.P. 156
Place d'Armes
Montréal (Québec) H2Y 3E9

L'ATIC publie chaque année un répertoire de ses membres ainsi qu'un code d'éthique et un recueil des conditions commerciales normales (gratuit) qui décrivent les obligations des transitaires membres de l'association.

Courtiers en transport

—*Truck Broker Directory*

J.J. Keller & Associates Inc.
145 West Wisconsin Avenue
P.O. Box 368
Neenah, WI 54956
tél. : 1-800-558-5011
Frais : 25 $

Ce répertoire énumère les courtiers en camionnage et en marchandises, les expéditeurs, les producteurs, etc. par ville et par État (plus de 4 000 sources). L'ouvrage est destiné à minimiser les problèmes de retour lège des transporteurs privés et exemptés, des transporteurs de produits maraîchers et des propriétaires-exploitants.

—The Transportation Brokers' Conference of America
P.O. Box 209
Oak Forest, Illinois U.S.A. 60452
tél. : (312) 687-0222

La Conférence peut être contactée pour obtenir des renseignements généraux sur les courtiers ou pour obtenir une liste des membres.

Agents d'expéditeurs

—Voir le « Guide général du transport multimodal ».

Groupements d'expéditeurs

—*AISA Guide to Shipping Cooperatives*

American Institute for Shippers' Associations
1411 K Street, N.W.
Suite 700
Washington, DC 20005
tél. : (202) 628-0933
Frais : 20 $

Ce guide des groupements et coopératives d'expéditeurs donne les numéros de téléphone et les personnes à contacter, les services offerts, les limites imposées, les points de regroupement ainsi que les points de distribution pour 109 groupements d'expéditeurs.

—*National Directory of Agricultural Cooperatives That Can Legally Haul Your Freight*

Bohman Industrial Traffic Consultants
335 East Broadway
Gardiner, MA 01440
tél. : (617) 632-1913
Frais : 16,95 $

Ce répertoire mentionne plus de 100 coopératives agricoles qui ont tiré avantage des dispositions du Motor Carrier Act de 1980 leur permettant de transporter, entre les États et pour le compte de non-membres, des produits non-agricoles réglementés — jusqu'à concurrence de 25 % du tonnage annuel transporté — sans être aucunement assujetties aux règlements de l'ICC.

Transport privé

—From the Private Carriers Conference
American Trucking Association
1616 P Street, N.W.
Washington, DC 20036
tél. : (202) 797-5404

— *Reciprocity Guide for Private Carriers*

Ce guide énumère les règlements des États et des provinces, les lois concernant l'achat du carburant, les taxes de parcours, les permis au voyage, les permis pour les excédents de taille et de poids, les exigences en matière d'enregistrement ainsi que les accords de réciprocité applicables. 20 $ pour le premier exemplaire, 10 $ pour toute copie supplémentaire.

— *Compendium of Federal Laws and Regulations Governing Private Carriers of Property by Motor Vehicle and Volume II, Labour Compendium.*

Toutes les lois fédérales applicables aux transporteurs privés y sont compilées. Ce recueil comprend également des sections sur les règlements de l'ICC touchant la location, les règlements fiscaux, les règlements en matière de sécurité, le personnel de l'ICC et du DOT, plus une bibliographie complète. Le volume II comprend toutes les lois applicables à la main-d'œuvre et toutes les décisions du NLRB touchant le camionnage privé, ainsi qu'une analyse simple de chacune de ces lois.

— J.J. Keller & Associates, Inc. tél. : 1-800-558-5011
145 West Wisconsin Avenue
P.O. Box 368
Neenah, Wisconsin 54956

— *Federal Motor Carrier Safety Regulations Pocketbook*

La publication couvre les compétences exigées des chauffeurs, les qualités exigées pour la conduite de véhicules automobiles, des renseignements sur les pièces et accessoires, les méthodes de déclaration des accidents, les services liés aux heures de travail des chauffeurs, des renseignements sur l'inspection et sur la maintenance ainsi que sur le transport de substances dangereuses. 2,25 $

Entreposage

— Voir les « Guides généraux du transport multimodal »

— Pour obtenir une liste évaluative des services d'entrepôts « publics » du sud des États-Unis (28 juillet 1981), contacter :

Consulat général du Canada tél. : (404) 577-6810
400 South Omni International
Atlanta, Georgie 30303

— Des listes des services d'entreposage dans l'ensemble des États-Unis — comprenant l'espace disponible en pieds carrés, les services spéciaux, les adresses, les numéros de téléphone et les noms des personnes en charge — peuvent être obtenues gratuitement en contactant :

— American Warehousemen's Association tél. : (312) 787-3377
1165 N. Clark St., Suite 613
Chicago, Illinois 60610

— International Association of Refrigerated Warehouses tél. : (310) 652-5674
7315 Wisconsin Avenue, Suite 700W
Bethesda, Maryland 20814

— Publications de :

Marketing Publications Inc. tél. : (301) 585-0730
8701 Georgia Avenue
Silver Spring, Maryland 21901

— *Warehousing Productivity Report*

Bulletin mensuel de quatre pages comportant des articles de fond sur des questions d'entreposage ainsi que des nouvelles sur les tendances et les nouveaux développements. Prix : 80 $/année.

— *The ABC's of Marketing*

Se concentre sur les modalités pratiques de l'entreposage et fournit des instructions utiles sur les fonctions, opérations et prises de décisions en matière d'entreposage. Prix : 15 $

Zones franches

— Voir la liste des zones franches donnée à la section VI.

— Publications de :

Department of the Treasury tél. : (202) 377-2000
U.S. Customs Service
The Foreign Trade Zones Board
Washington, DC 20229

— *Foreign Trade Zones — U.S. Customs Procedures and Requirements*

— *Policies and Procedures Manual, Foreign Trade Zone Operations*

— *National Backhaul Guide*

Ce guide rassemble les règlements, lois et décisions administratives concernant la location au voyage. Une liste détaillée des transporteurs et une étude détaillée de la question des services de transport exemptés sont également publiées. 95 $. Service de mise à jour disponible.

— *Trucking Permit & Tax Bulletin*

Il s'agit d'un bulletin mensuel présentant les derniers changements apportés aux règlements du gouvernement fédéral et de chaque État en ce qui concerne l'industrie du camionnage. Abonnement annuel de 75 $.

— *Vehicle Size and Weights Manual*

Contient des données sur les exigences du gouvernement fédéral et de chaque État concernant les permis pour les excédents de taille et de poids. Prix : 85 $. Service de mise à jour disponible.

—*Specialized Transportation Services Guide*

En plus de fournir une liste complète des transporteurs privés, des transporteurs à contrat, des transitaires de fret, des transporteurs ferroviaires et des groupements d'expéditeurs, ce guide des transporteurs/organismes peut aider l'expéditeur à acheminer ses marchandises à des tarifs réduits. Il exclut les transporteurs publics à trajets réguliers. Le répertoire contient également des renseignements sur les consultants, les courtiers, les services de location d'équipements, les exigences en matière d'assurance ainsi que sur divers groupes et organismes de chaque État; tous ces renseignements aideront l'expéditeur à faire des affaires dans chaque État. Prix : 95 $.

—*State Regulations for Private Truck Operators*

Private Truck Council of America, Inc. tél. : (202) 785-4900
1011 Seventeenth Street, N.W.
Washington, DC 20036
Frais : Membres 65 $ la première année; 55 $ pour chaque année subséquente. Non-membres, 85 $ par année.

Renseignements concernant les exigences particulières applicables aux exploitants privés, l'enregistrement et la préparation, les taxes sur le carburant, les permis applicables à la route, au poids par essieu ou au kilométrage, les limites en matière de taille et de poids ainsi que les routes à péage et les autoroutes.

Documents d'exportation

—On peut se procurer des renseignements sur les licences d'exportation et des formulaires de demande (au besoin) en écrivant à :

Direction du contrôle des exportations tél. : (613) 996-2387
DG des relations commerciales spéciales
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

On peut se procurer des renseignements sur l'admission des biens canadiens aux États-Unis en écrivant à l'adresse suivante :

—Section des questions frontalières tél. : (613) 993-7484
Direction du marketing — États-Unis
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

—*Importing to the United States*
Department of Treasury
United States Customs Service
Washington, DC 20229
Frais : aucun

QUESTIONNAIRE POUR LE CHOIX D'UN MODE DE TRANSPORT

Les renseignements contenus dans les sections précédentes visaient à vous aider à évaluer l'option de transport la mieux adaptée à vos besoins particuliers d'expédition vers les marchés du sud des États-Unis. Cette liste de questions que vous devriez poser à vos clients du sud des États-Unis, à vous-même ainsi qu'aux entreprises de transport vous aidera à organiser le plus simplement possible l'acheminement de vos marchandises.

Questions pour vos clients

____ En plus de payer les marchandises, le client est-il prêt à payer les frais de fret et de douane, ou veut-il obtenir un prix forfaitaire à la livraison?

____ Le client préfère-t-il organiser et payer lui-même le transport?

____ Quelle est l'urgence (combien de jours) de l'expédition?

____ Le client acceptera-t-il d'accroître ou de diminuer légèrement la taille de la commande pour lui donner une taille normalisée se prêtant à l'utilisation de palettes ou de conteneurs?

____ Le client a-t-il de l'espace disponible sur ses propres camions qui retournent aux États-Unis après avoir livré des produits à ses clients de l'Ontario et du Québec?

____ Le client peut-il recommander un bon organisme de transport avec lequel il mène déjà des affaires importantes et dont il reçoit des rabais?

____ Votre client a-t-il sa propre voie de chargement ou est-il situé près d'un aéroport?

Questions pour vous-même

____ Avez-vous consulté tous vos départements de production ou tous vos représentants des ventes pour voir si plusieurs chargements destinés à la même ville (ou à des points rapprochés) ne pourraient pas être regroupés?

____ Existe-t-il, à proximité, une autre entreprise qui pourrait être intéressée à grouper ses expéditions avec les vôtres pour obtenir un meilleur tarif?

____ Avez-vous préparé une description précise de vos marchandises de sorte qu'elles puissent être adéquatement classées par le transporteur?

____ Vos produits risquent-ils d'être endommagés et nécessitent-ils des mesures spéciales d'emballage ou de mise en caisse? Faut-il une assurance pour un long trajet?

____ Votre produit peut-il être démonté et emballé de la façon la plus compacte possible?

____ Si vous avez votre propre parc de camions, pouvez-vous en affecter un pour un trajet de 4 à 5 jours, et pourrez-vous trouver un chargement pour le voyage de retour?

____ Pouvez-vous utiliser vos propres camions pour transporter les marchandises sur une courte distance, jusqu'au terminal local du transporteur ou jusqu'à un terminal à la frontière américaine?

____ Si vous songez à utiliser vos propres camions, avez-vous établi un coût d'exploitation « au mille » pour le comparer aux tarifs demandés par les transporteurs et les intermédiaires?

____ Votre installation est-elle équipée de sa propre voie de chargement ou est-elle située près d'un aéroport?

____ Si vous n'êtes pas certain des organismes de transport qui conviennent le mieux à vos besoins, avez-vous consulté vos collègues de l'industrie ou des consultants en transport du gouvernement du Québec ou de l'Ontario?

____ Vos prévisions de ventes vous permettront-elles d'offrir éventuellement aux transporteurs des volumes importants et réguliers en échange d'un abaissement des tarifs?

____ Pouvez-vous préparer vous-même tous les documents d'exportation nécessaires, ou aimeriez-vous mieux demander à un intermédiaire de le faire pour vous contre une petite rémunération?

____ Après avoir répondu à toutes ces questions, quelle option de transport convient le mieux à vos besoins, et quel type d'entreprise de transport désireriez-vous utiliser?

Questions (pour ou) concernant les transporteurs et les intermédiaires

____ Y a-t-il plus d'une entreprise offrant un service sur un trajet donné ou entre deux villes données et, si tel n'est pas le cas, existe-t-il d'autres trajets et d'autres transporteurs?

____ Avez-vous recherché des transporteurs qui retourneraient normalement dans le sud des États-Unis sans chargement et qui seraient prêts à vous offrir des tarifs avantageux pour le voyage de retour?

____ Le transporteur a-t-il un permis d'exploitation l'autorisant à transporter des marchandises sur le trajet en cause?

____ L'entreprise est-elle bien établie (c'est-à-dire, existe-t-il à son sujet des données que l'on peut consulter)?

____ L'entreprise de transport offre-t-elle :

- __ des tarifs forfaitaires et des connaissements?
- __ de l'équipement adéquat sur demande?
- __ un service informatisé de repérage des expéditions?
- __ des dates de livraison garanties?
- __ une police d'assurance suffisante (responsabilité)?
- __ des plans de remise?
- __ des services de courtage en douane et de documentation des exportations?
- __ d'autres services uniques?

____ Le même transporteur fera-t-il la livraison directe du point d'origine au point de destination ou, si tel n'est pas le cas, combien de transporteurs (et lesquels) seront en cause?

____ Si plusieurs transporteurs doivent être utilisés, qui a la responsabilité ultime de la bonne livraison des marchandises?

____ Un représentant de votre association industrielle ou un collègue de votre communauté peut-il vous recommander l'entreprise de transport en question (ou avez-vous demandé à l'entreprise de fournir des lettres de recommandation)?

____ L'entreprise vous a-t-elle donné un tarif forfaitaire et une date de livraison garantie? (Évitez les entreprises qui refusent de vous donner un tarif ferme ou qui vous feront connaître le coût après le fait.)

____ Quels coûts supplémentaires (le cas échéant) devrez-vous subir en plus du coût qui vous a été donné?

____ Vous êtes-vous assuré que c'est la compagnie de transport, et non votre propre entreprise, qui sera entièrement responsable de la bonne livraison des marchandises?

____ Avez-vous consulté plus d'un transporteur avant de prendre une décision?

____ A des fins de comparaison, avez-vous consulté des transporteurs basés aux États-Unis pour voir si vous pourriez obtenir des tarifs de retour moins élevés?

____ Dans votre évaluation, avez-vous englobé des intermédiaires comme les agents d'expéditeurs, les transitaires, les courtiers et les groupements d'expéditeurs?

Questions à poser après le premier envoi

____ Le client a-t-il reçu son chargement à temps et en bon état?

____ Après avoir reçu paiement pour les marchandises et avoir payé tous les frais de transport et autres frais connexes, avez-vous réalisé un bénéfice sur l'expédition?

____ Si vous avez perdu de l'argent, avez-vous analysé ce qui n'a pas marché pour voir si un meilleur arrangement d'expédition serait possible pour le prochain envoi?

____ Si vous avez utilisé un intermédiaire pour vos toutes premières expéditions, connaissez-vous maintenant suffisamment le territoire ou vos chiffres de ventes progressent-ils assez vite pour vous permettre de traiter directement avec les transporteurs?

____ Lorsque vous utilisez à plusieurs reprises les services d'un même transporteur ou intermédiaire, comparez-vous les tarifs qu'il vous demande et ceux qu'il vous a déjà demandés afin de vous assurer que vous ne payez pas plus que pour la fois précédente?

____ Après avoir utilisé le même organisme de transport pour plusieurs expéditions, avez-vous réévalué les services d'autres organismes pour voir si vous obtenez toujours les meilleurs tarifs et le meilleur service?

____ Si vous expédiez régulièrement et que vous connaissez bien les caractéristiques de votre produit et les exigences du service, avez-vous songé à négocier des tarifs-marchandises précis (par opposition aux tarifs de catégorie) avec des transporteurs publics?

____ Vos rentes dans une région donnée progressent-elles assez vite pour vous faire envisager un regroupement de vos expéditions dans un entrepôt du sud des États-Unis, d'où elles seront livrées à vos clients de plus en plus nombreux?

____ Lisez-vous des publications sur le commerce et sur le transport, et vous tenez-vous généralement informé des nouvelles innovations et, peut-être, d'autres solutions de transport moins onéreuses?

GLOSSAIRE

Connaissement direct	Connaissement unique émis par un transporteur qui s'engage à acheminer la marchandise de porte à porte.
Densité	Poids d'un article par unité cube de mesure.
Factage	Transport des marchandises de l'entrepôt de l'expéditeur au terminal de départ du transporteur, et du terminal d'arrivée du transporteur à l'entrepôt du destinataire.
Franco de bord (f.o.b.)	Clause par laquelle le vendeur s'engage à livrer sans frais la marchandise à bord du navire du transporteur, point à partir duquel les risques et frais du chargement sont supportés par l'acheteur.
Fret tous genres (F.A.K.)	Fret général dont l'assiette de calcul ne tient pas compte de la catégorie de la marchandise.
Gestion de la distribution physique	Les activités liées à l'acheminement efficient des matières premières depuis les sources d'approvisionnement jusqu'aux points de production, et des produits finis jusqu'aux points de consommation; englobe le transport, l'entreposage, la manutention des matières, l'emballage, le contrôle des stocks, le traitement des commandes, les projections de ventes, et les services au client.
Lettre de voiture	Document de transport donnant la description détaillée d'un envoi.
Marchandises en douane	Marchandises déposées dans un entrepôt de douane.
Point d'échange	Point où les marchandises changeant de territoire sont transférées à un autre transporteur ou à une autre ligne de transport; ou point où un transporteur combine deux autorisations d'exploitation pour fournir un service direct.
Réciprocité	Entente selon laquelle un État ou une province accorde des privilèges aux véhicules ou aux exploitants de véhicules d'un autre État ou d'une autre province en échange de l'octroi réciproque des mêmes privilèges.
Repérage	Le fait de déterminer la position géographique des marchandises en transit.
Responsabilité	Responsabilité juridique et/ou financière de livrer comme convenu la marchandise sans l'avoir endommagée.
Services accessoires	Prestations fournies en plus du transport proprement dit : chauffage, réfrigération, entreposage, emballage, etc.
Tarifs de catégorie	Taux généraux s'appliquant aux marchandises similaires d'une même catégorie de produits.
Tarifs de libération	Tarifs préférentiels qu'offrent certains types de transporteurs si l'expéditeur accepte de les libérer de toute responsabilité pour endommagement.
Tarifs marchandises	Taux s'appliquant à des marchandises explicitement nommées dans un barème.
Transfert	Le fait de passer le chargement d'un transporteur à un autre; ce transfert, qui combine les autorisations d'exploitation de l'un et l'autre transporteur, permet le transport de la marchandise du point d'origine au point de destination.
Transporteur public	Transporteur titulaire d'un permis gouvernemental et tenu de transporter toutes les marchandises qui lui sont offertes s'il a l'autorisation d'exploitation requise.
Voyage de retour	Action de revenir avec un chargement sur une partie du chemin parcouru à l'aller.
Wagon de pool	Wagon utilisé par des intermédiaires pour grouper des expéditions destinées à plusieurs clients.

Sources : — Institut canadien du trafic et du transport
— E.M. LUDWICK & ASSOCIATES INC.